# 竞聘经理演讲稿范文集合

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-05

*竞聘经理演讲稿范文集合（通用31篇）竞聘经理演讲稿范文集合 篇1　　各位领导：　　大家好! 我叫，今年XX岁，现就任于主管(个人情况详见已提交的个人简历)。竞聘的是运营部经理一职。下面，我将从运营经理岗位职责几个方面进行我的计划汇报：　　一*

竞聘经理演讲稿范文集合（通用31篇）

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇1**

　　各位领导：

　　大家好! 我叫，今年XX岁，现就任于主管(个人情况详见已提交的个人简历)。竞聘的是运营部经理一职。下面，我将从运营经理岗位职责几个方面进行我的计划汇报：

　　一、 部门日常管理：

　　(一) 部门日常事务：

　　日常办公事务管理包括日常事务的计划安排、组织实施、信息沟通、协调控制、检查总结和奖励惩罚等方面的管理工作

　　做好部门日常管理工作，首先明确岗位职责，将会协调公司职能部门根据工作内容、性质制定本部门各个岗位职责书，明确各岗位职责范围、工作流程。做到各岗位衔接有序，职责明确，追责有人。

　　其次做好日常计划安排，将日常事物分轻、重、缓、急分开罗列，做到事情有人跟进，事情有推动，事情有人负责。

　　最后是加强沟通及信息收集和整理， 纵向沟通理解上级意图，很好的执行和传达下级执行；收集下级观点整理成部门意见反馈给上级领导。横向沟通与公司其它部门、合作单位、甲方的沟通，在传达精神及布置工作任务及协调各部门工作时，务必真诚、谦虚。与外界沟通需要较强的适应能力和自我控制能力。同时要在内部建立沟通机制，行式不限像开会、座谈、邮件、QQ，微信等沟通方式。

　　(二) 人力管理：

　　部门人力管理就是部门是否有足够的员工？员工是否有足够的技能开展工作？部门又是否合理利用了现有的员工？目前的员工和人才能否满足公司及部门发展？

　　带着这样的问题，那么我做为部门经理，便会从目前工作开展情况、工程的任务量、员工技术水平、人员工作安排情况、公司未来的发展和人才储备情况等方面，统筹部门人力管理。做到人尽其技、人尽其职，“打仗有兵，冲锋有将”。

　　同时用企业的发展凝聚人，用榜样激励人，用员工成才教育人。部门在给员

　　工发展空间的同时，注重提供给员工再学习机会。可以开展相应的活动让员工进行职业生涯设计，让每个员工都能对未来都充满信心，对公司有认同感和归属感。

　　(三) 绩效管理

　　绩效管理主要分上级对我的部门绩效、小团队（小组）绩效和员工绩效三种。

　　1、部门绩效：根据上级对我部门的绩效要求，分项分期分解考核要求，逐项安排，逐项跟进，各项汇总统筹把控方式完成公司下达的各项任务。

　　2、小团队（小组）绩效：根据部门绩效任务，为各小组制定小组月度绩效，甚至可以细化到每周绩效考核。每月或每周收集各小组绩效考核表，由部门组织开会进行分析和讨论各小组的经验和不足。

　　3、员工绩效：员工绩效是部门绩效的基础。在根据小组绩效地基础上，制定小组员工绩效。主要考核员工的业绩、能力、工作态度三方面的考核。 特别注意几种绩效的平衡性和差异性，要以维护部门绩效的公平、公证、公开三原则。

　　(四) 成本管理

　　第一、要做好成本分析。可以从项目分析、人工费用分析、材料费用分析、机械使用费分析、其它直接费分析和间接费分析。做好部门成本支出费用表，并对比成本费用，抓住关键环节，及时纠正不合理费用支出。

　　第二、以人为本，树立项目全员成本意识，落实成本管理责任制，提高职工参与成本控制的积极性和主动性。

　　第三、优化施工组织设计方案，对工程成本进行前馈控制。

　　第四、加强施工生产过程管理，降低消耗，加强质量安全监督，进行事中控制。

　　第五、注重工程竣工后的事后成本控制，并注意项目工期，争取提前完工。

　　(五) 梯队建设

　　像我运营部总的来讲，需要这么4类人才。第一类是技术员，主要是工作素养和基本工作技能；第二类是组长，专业技能和人际能力；第三类是主管，需要的是基础管理能力和专业能力；第四类是经理，需有管理能力、专业技能及商业认知。

　　那么要做好这四类人才梯队建设就要从这几步开始。首先，在员工内部建立人才梯队建设计划，针对部门现在各岗位的岗位职责说明书和岗位要求，制定出各岗位的发展方向，建立部门人才梯队建设制度，上报公司通过后则可实行。

　　其次，召开部门大会把要建设人才梯队宣传出来，主要岗位竞聘上岗，还有扩大各梯队人才的薪酬标准，让部门员工积极投入到梯队建设中来，并把人才梯队建设的考核做为各主管和组长考核之一。

　　最后，根据制度实行人才培养和选拔，对梯队成员进行工作跟踪及考核，一个季度或半年对人才进行评估，需要培训的及时安排培训，可以提升的及时提升，全力贯彻人才梯队建设制度，如只制定制度，不执行，那人才梯队建设将形同虚设

　　有了我部门的人才梯队建设，便可以实现人才无断层、工作能顺利交接、形成人才磁场，把人才不断的吸收到我们团队中来。

　　(六) 计划管理

　　计划管理其实就是为了提高工作效率，有效合理地调度配置部门资源，进一步落实目标责任制，提高管理决策的科学性及员工工作评价的可操作性。

　　一般情况下，部门主要做年度计划。我们部门年度计划可以从生产计划、人才计划、成本计划、绩效计划、回款计划、客户关系维系计划等。下面我便简单说明一下各种计划的管理工作。

　　生产计划：生产计划短了可以做日生产计划、周生产计划和月度生产计划，长了可以季度生产计划和年度计划。所有都可以做所有的生产计划，而从管理上来考核的恰恰是你所负责主要分工内的计划内容。

　　人才计划：不但管理岗要作的计划，员工类一样可以做这样的计划。管理岗人才计划，主要从人员的技术、管理及商业敏感度等方面统筹所辖职责内的人员培养。而员工类的人才计划，则从本身工作所需提升自身技术，加强职业竞争。所以我便会从两个方面，引导各个梯队做人才计划。同时可以人才计划可以与绩效计划结合起来。

　　二、 总体管理

　　自己具有7年多的X项目管理经验，在总体管理方面有较深的体会，再与运营商沟通协调方面有着独特认识和技巧。

　　作为部门经理，除了对内处理好部门事务，还需对外了解业界动向。每年11份开始至来年的3月份便是运营商招投标的高峰，我会从部门内部抽调技术和有文字功底的人员，组成临时投标小组，自己重心转向投标相关工作内容。

　　做好客户拜访计划，从客户拜访开始了解我们工作是否完善，调整工作重点。了解客户新的需求，发现业务增长点。从而细化工程成本，节省工程各环节费用，加快工程建设进度。

　　对现场管理有着较多的经验，做好现场巡检计划，从工程现场第一线了解工程施工质量提出质量重点。通过现场巡检发现施工安全主要控制要点，完善部门质量和安全管理办法，每月进行质量和安全培训，提高员工安全和质量认识。确保工程顺利验收。

　　三、 组织开展运营工作

　　根据作业的特点建立和制定业务开通管理流程、维护管理流程，工单管理流程、数据管理流程，材料管理流程。同时对一线作业人员加强培训，从技能、沟通方式、开通模式、客户特点等着重培训，并对培训内容安排考试，让一线员工尽快熟练操作开通和维护。

　　四、 服务质量管理

　　加强服务质量是一个企业永恒主题，我部门应高度重视服务工作，将服务工作当作全程全网的一项重要工作来抓，把服务工作放在最重要的位置，进行研究、部署和检查，专门成立了服务工作项目小组，建立起了顺畅的客户信息反馈渠道和服务监督机制，作到服务工作有人抓、有人管、有人负责。

　　建立客户投诉管理流程，细化处理客户投诉办法。分为受理投诉阶段、接受投诉阶段、解释澄清阶段、提出解决方案阶段和跟踪回访阶段。从这几个阶段来提高客户服务质量，提高客户服务满意度。

　　五、 结算管理

　　“大兵未动，粮食先行”。在现在工程管理中，结算的进度关系到我部门以及整个公司的正常运行。

　　应该从加快施工进度，推动合同签订，制定施工、资料、结算的整体工作流程。在外部找到甲方结算关键负责人，打通结算各个环节。在内部提前收集结算资料，安排专人跟进结算资料的收集，定期组织结算会议，当面或跟进处理结算员遇到的问题，同时需要公司协调的事情及时上报。

　　我认为结算应该由专人跟进负责，而这个负责人不但要懂技术、知流程、能预算、有细心、能负责等综合素质，还要有耐心、责任心等好的工作态度。

　　六、 地产商、与物业和运营商关系维系

　　制定客户拜访计划，掌握几个要点。首先，善于倾听客户的意见和建议；此次建立客户投诉和建议制度；最后建立强力督办办法，迅速解决地产商、物业和运营商的要求，保障客户利益。

　　在现场实施过程中，我们的一线员工会更多的接触到物业和开发商。通过一线员工反馈物业和开发商的施工类的需求，根据现场情况协调开发商或物业处理现场施工的满意度。强调要求一线员工必须尊重开发商和物业的管理办法，维护开发商和物业的低层关系。

　　对于电信运营商关系维系我们需从装维营工作开始，扩大我公司对运营商的影响力，加快客户开通，减少客户投诉，减少报障率，做好本职工作，能够得到运营商的好评。定时拜访相关主管部门领导，对工作进行汇报，倾听运营商的意见和建议。

　　求职人：

　　20xx年10月23日

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇2**

　　如果我竞聘成功，我的工作目标是：从四个基本方面对软件项目进行改善，那就是：交流、简易、反馈、勇气。原创：以清晰易懂且容易扩展的方式写代码、以周密而严谨的流程开发软件；降低开发费用、减少失败，将那些低效的、无价值的步骤从中剔除。重视客户的满意度、强调团队合作，让客户成为软件开发流程的一员；而开发人员，无论其经验的多少，都积极地做出自己的贡献、体验到更多成功的喜悦。

　　以上是我对这次公司制度改革的一点儿个人见解，可能有许多不足之处，望各位领导和评委多批评指教。毋庸置疑，在各位领导和同事面前，我需要学习的地方还很多、还需要继续积累经验。但是，我有足够的信心和勇气、有不断学习、不断提高的决心和意志。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身的不足之处，促使我在以后的工作当中，励精图治，克尽职守，努力学习，勤奋工作，不断缩小自己的差距。

　　在我的演讲即将结束的时候，我最想说的是：这次竞聘，如果能使大家对我有一个更深、更新的认识、能使大家更多地了解我并且在以后的工作中帮助我、支持我，那么，即使竞聘不成功，我也觉得受益匪浅。我仍将一如既往的努力工作，以绵薄之力来回报组织和公司的培养和厚爱。

　　谢谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇3**

　　尊敬的领导、亲爱的同志们：

　　大家好！

　　非常感谢领导们和同志们对我的信任，给我一个竞争上岗的机会。我叫，今年xx岁，做过xx年的销售工作。我之所以积极地参加竞岗，是因为我感到自己对于这个岗位具有特殊的优势。

　　一、较强的销售能力和管理能力。

　　我做过xx年的销售科长，在长期的工作实践中锻炼了自己的活动能力，也和相当一部分客户建立了良好的业务关系。20xx年，市场竞争激烈的情况下，销售工作显得尤其艰难，但在公司领导的正确经营决策下，我带领销售科全体同仁团结奋斗，强化营销管理，仍取得了骄人的业绩。紧紧围绕公司年初制定的“订单才是硬道理”的营销思路，密切关注市场行情，努力抢占商机，我带领职工全年共计对主导产品投标近20次，及时掌握了同类厂家的产品系列、产品价格等。围绕主导产品立式车床、板料边缘刨床及桥梁构件等为重点，组织科员以西北市场、长江三角洲、湖南湘潭为重点开拓市场，从而辐射到全国各省份，桥梁构件u型肋在原合作单位的基础上，新拓展业务单位三家，为确保全年生产任务打下了坚实的基础。全年总计开拓了主导产品新客户近十家，实现销售额1400万元，全年累计合同额近8500万元，签定各类机床产品近48台，桥梁构件u型肋近330万元，截止目前累计回款5100万元。

　　二、先进的营销理念。

　　我非常注重对营销理论的学习，深刻领会公司的营销理念，注重品牌意识，积极支持和推进公司的品牌建设，深刻可体会到品牌不仅能促进销售的发展，还能促使企业的发展壮大。20xx年公司成功地把立车产品重新评定为省优品牌，并将该产品申报为新产品开发项目，这对销售来说是个重大机遇。对新老产品的优质售后服务是销售工作的一种延伸，公司通过优质的售后服务，取得了客户的信任，同时也为公司产品的销售起到了促销的作用。如西安国水投资集团，为我公司带来了新客户三家。我积极配合售后服务部门的工作，尽量做到有求必应，在客户面前树立了公司的良好形象；同时，积极支持并推动公司创建品牌的活动。

　　三、较强的沟通协调能力和组织能力。

　　销售科还担负组织外购及外协加工的工作，重点工作我都是亲自抓。今年共为33台套立车、刨边机共726项工作进行了外购及外协加工，此项工作内容繁多、要求高、加工周期长，稍有疏忽对整个产品的生产进度、交货期将产生严重影响。面对这种严峻的形势，我精心组织，细致谋划，多次亲自出面，积极地与技术部门、生产科及生产车间的主动沟通，通力协作，使该项工作今年逐步走向正轨，保证了车间的生产进度，为实现全年生产经营目标作出了努力。在长期的销售工作中，培养了善于协调的能力，对上级对下级对同事对客户都能做到诚心相待，真诚沟通。

　　四、强烈的敬业精神和高尚职业道德。

　　无论是科员还是销售科长，我都爱岗敬业，以主人翁的责任感对待自己的工作，不分节假日及寒冬酷暑奔波在全国各地，付出了辛勤的劳动，积极地寻找新客户新市场。在工作中，我以身作则，严格要求自己，处处以身示范，严格遵守公司的销售制度和财务规定，以诚心感动客户，以诚信赢得市场。提倡节约，提倡以最少的资源争取最大的市场，模范地遵守了国家的法律和公司各项制度。

　　如果我竞岗成功，我将一概如往地严格要求自己，着眼于大局，立足于本职，认真做好以下工作：

　　一是努力建设高效、和谐、团结、拼搏的销售团队，紧紧团结广大队员，发挥团队的战斗力，继续做出好的业绩。

　　二、多方联系，积极开发新市场新客户，统筹兼顾，突出区域重点，扩大公司产品的市场覆盖率。

　　三、与技术部门、生产部门等，加强沟通协作，进一步做好外协工作。

　　各位领导、同志们，今天我演讲的舞台方寸之间，但销售工作的舞台广阔无限，不论这次竞岗的结果如何，我都将怀揣一颗爱岗敬业、开拓进取、乐于奉献之心，全身心投入到广阔的工作舞台中去。最后我想说的是：给我一次机会，还你完全满意。

　　谢谢。

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇4**

　　尊敬的领导、评委、女士们、老师们：

　　大家早上好！

　　首先感谢\_\_手机公司提供这次展示自己的机会，让大家了解我，理解我。“公开、平等、竞争、择优”是历史的必然，也是时代发展的要求。我非常珍惜这次比赛机会。无论比赛结果如何，我认为能够全程参与比赛意义重大，希望通过这次比赛练习，进一步提高自己的工作能力和综合素质。

　　先自我介绍一下：我叫\_\_。我今年28岁。我毕业于贵州经贸学校，电子商务专业。我是一名外向的共青团成员。曾经在班里担任过组织委员，有很好的组织能力。

　　我有竞争这个职位的优势：年龄优势更好。本人28岁，精力充沛，正处于人生黄金阶段，效率高，能全身心的投入到工作中。我敢于创新，思维敏锐，可塑性强。善于接受新事物，适应新环境，能够根据实际情况大胆设想管理方法和改革方案。有较强的工作能力。在日常生活和工作中，他经常深入工作一线，不断培养自己的工作能力。自成为组织成员以来，他努力发挥自己的特长，认真做好员工决策、日常服务、沟通协调、信息传递等工作。并取得了一定的成绩。经过几年的学习和锻炼，我的写作能力、组织协调能力、判断分析能力和领导部署能力都有了很大的提高。个人素质高。我有很强的敬业精神，工作认真负责，有严格的组织纪律，有吃苦耐劳的品质。我信奉诚实正派的宗旨，坚持团结而不特立独行，尊重权威而不贬低自己，遇事懂得及时征求别人的意见，能够与人合作，构建一个充满凝聚力和活力的战斗团队，具有一定的综合管理能力。

　　当今社会，随着科学技术的飞速发展，随着人们物质生活水平的不断提高，对精神生活的需求自然越来越丰富。手机已经成为人们相互交流不可或缺的工具。对于某些人来说，手机甚至可以说是他们正常生活中必不可少的元素！手机在人们生活中的地位不断提高，对社会的影响深远，关系到人们的\'工作和生活。手机的出现改变了人们的生活方式，使社会进入了知识、经济、信息化和网络化的时代。手机时代的特点是改变了人们的生活方式、学习方式和思维方式，现在已经充分体现出来了。只有感受到时代脉搏的人，才能跟上时代的步伐。虽然目前能力有限，但我坚信，脚到不了的地方，眼睛暂时看不到的东西，思想可以到达。能与时俱进的人，终究能跟上时代的步伐。手机让人们从简单的开始到现在相互联系，成为我们与世界联系的窗口。我们的生活和手机，和我们的生活的亲和力越来越大，甚至不断的迷茫。手机是现代生活的象征。没有手机的生活是现代城市的原始生活。现在生活有了一个想法——八小时工作，八小时娱乐，八小时恋爱。这三八个小时恐怕就有手机了——手机成了成功人士联系客户的工具，成了年轻人闲下来打游戏的工具，成了恋人相爱的工具。手机是城市生活的普遍符号，由此衍生的拇指文化也属于城市文化的一部分。当然，它的势力范围早就包围了农村。一般来说，只要是稍微现代化的地方，都是存在的。生活中，我们上班、吃饭、休息、玩耍、谈恋爱，都离不开手机。的确，没有它，就算现代化程度高，也没用。

　　科技为世博会提供强有力的支持，成为吸引游客的主要亮点和磁场。世博会期间，史上第一张世博会手机票将投放市场，参观者将携带手机欣赏上海世博会。由于中国移动对世博移动门票采用了先进的无线通信和非接触式通信技术，用户可以通过简单的手机操作实现传统实体门票的投票、购票、验票等“全功能”，还可以查询购票信息、退票、领取纪念票等。在整个过程中，用户只需更换一张具有非接触式通信功能的sim卡，而无需更换手机。手机票是一种基于rfid、二维码等技术的全新电子票。中国移动表示，世博门票基于芯片技术，芯片上的数据可以轻松植入手机sim卡，使其成为一种形式更加新颖、使用更加方便的手机门票。游客购买“手机票”有两种方式，一种是直接用票购买sim卡，另一种是通过“空中下载”获取“手机票”。购买了“手机票”的游客，在进入世博园时，让门口的检票员读取手机中的车票信息，就可以轻松进入世博园。

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇5**

　　各位家人，大家晚上好!

　　首先，非常感谢尊敬的陈总、李总、苏总、但总给了我这次公开演讲的机会。在此，我衷心地感谢我们几位老总的博大胸怀和高瞻远瞩。非常激动，这是我人生履历的第一次。我认为，重在参与，重在绽放自己的能量、实力和美丽。无论我们之间谁获胜，我都会把真诚的拥抱、真诚的掌声送给他，因为我们是一家人，是一个团队，是一个战壕打拼的兄弟。大家说是不是?无论我们之间，总经理的位置花落谁家，我们都是最棒的，大家说是不是?

　　我曾多次说过，一个人要成功，需要知识，信息，人脉，经验，和思维方式。其中经验发挥着重要的作用，大家认同这个观点吗?

　　首先，我要说明的是，我是20xx年四月进入培训行业的，其间，经历了影响力、盛世合兴、思八达，今天，正为了一名骄傲的天智人。可以说，我算是培训界中正儿八经地老人了。

　　对于一个资深的培训行业人士来说，我走过太多太多的弯路，经历了太多太多的挫折，所以，我不希望你们走弯路，更快地抵达成功，成就自己的梦想，大家说，好不好?

　　我个人认为，培训行业是一项无限光荣的行业，对中国企业的发展发挥着锦上添化和雪中送炭的作用。可以这样说，培训行业是中国经济健康、快速发展的助推器。也可以这样说，愈是经济发达的地区，培训行业愈是发达。还可以这样说，愈是培训行业发达的地区，经济愈是发达，二者唇齿相依，共存共荣，大家说是不是?

　　其次，要阐述我的使命。我的使命是：“帮助更多的人实现快乐人生、健康人生、智慧人生、财富人生。”

　　为什么我把快乐人生放在第一位，大家知道吗?因为，我们得到了健康、智慧、财富后，就会很快乐，大家说对不对?

　　也可以说，当我们拥有快乐后，就会自然而然拥有健康、智慧、财富。正所谓，得快乐者得天下!

　　如果我们渴望打造一个NO.1的销售团队，我们首先要打造一个NO.1的快乐团队，大家赞成吗?赞成的掌声鼓励一下!

　　其次，我要阐述我的目标：我的目标是，打造一支充满欢乐、激情、执行力、协作能力和战斗力的冠军销售团队。打造一支东莞培训行业No1的销售团队;打造一支天智集团NO1的销售团队。

　　我为什么这么自信，大家知道吗?因为我是一个信仰的人。有许多人听过陈安之的《成功学》，而我却信仰中国式的《功成学》，也就是说：功到自然成!

　　我们的对手其实是自己，当我们不断地战胜自己时，超越自己时，当我们像电脑软件一样飞速升级时，我们就可以战胜任何团队!大家说，对不对?

　　下面，我将阐述一下我心目中一个优秀总经理所具备的条件，也就是说，我今后将按照这套优良的系统，来履行自己的职责，力争帮助每一个家人实现梦想，大家说好不好?

　　首先，一个优秀的总经理，要当一个战略家。我认为：战略决定成败，模式决定快慢，团队决定大小。什么是战略?就是具有前瞻性眼光、科学而清晰的战略。战略，就仿佛下象棋一样，能看三步棋者，能纵横乡镇;能看五步棋者，能纵横县市;能看七步棋者，能纵横于国内。

　　举个例子吧，马云在创业之初时，他看清了，十年后电子商务将会成为一种重要的交易模式，从而大获成功;

　　比尔盖次在大学读书时，就看清了，二十年后，每个人的办公桌都会摆放着一台电脑，从而大举进攻软件业，并大获成功;

　　正所谓，有战略眼光的人，投资未来，赚大钱;

　　没有战略眼光的人，跟在别人后面走，投资昨天，赚小钱，或者不赚钱。

　　我的优势是，我参加过二百多培训老师的课程，我对中国最顶尖的策划人了若指掌。我悉心地钻研了世界五百强、中国五百强的商业模式。

　　我的优势正是，有战略眼光。我清楚地看清了未来培训行业的走向。培训行业是做什么的?是创造经济辉煌的，是做样板的，是做榜样的。也就是说，是自己做的好了，让别人来观摩，学习的。

　　他山之石，可以攻玉，大家说，是不是?

　　第二，一个优秀的总经理，一定要当一个教育家。做企业是做什么?就是做教育，就是教自己的员工学会做人、做事的道理。在古今中外的历史上，最受尊敬的是什么人?就是教育家，如释迦牟尼、孔子，老子等。

　　在日本，最受尊敬的企业家是，稻盛和夫，他的人生经营哲学，铸就了他的经济奇迹，大家说是不是?

　　在中国教父级别的企业家，如海尔的张瑞敏、联想的柳传志、阿里巴巴的马云，都是伟大的教育家。

　　我的人生哲学是：“狼道做事，佛学做人”。我正是这样做的。每天早晨，我都要练散打，拳打脚踢，使我倍增阳刚之气，使我更具能量，更具霸气。散打赋于我的能量，让我不管与谁竞争，都充满了必胜的勇气。

　　每天晚上，我都要念佛经或听佛经。让佛学的智慧之水清洗我心灵的垃圾，让我学会爱身边的每一个人，学了讨身边的每一个人的欢心。正所谓，当你学会了爱别人时，所有的人都会爱你;当你学会了讨别人欢心时，所有的人都会讨你欢心。

　　我个人还写了一本励志书《战胜自己》，这是一本能让你的月收入快速增加十倍以上的超级畅销书，我相信，这本书会激励千千万万个读者走上成功之道!我相信，这将是中国最伟大的励志书之一，大家要不要给我掌声鼓励一下?

　　那么，今后，我一定会很好的传授给你们做人、做事的道理和方法，大家说，好不好?让你们更快地实现人生的大成功，好不好

　　第三，一个优秀的总经理，一定要一个优秀的教练。有句话叫“教练的级别决定了选手的级别”，大家一定听过吧。

　　可以说，有什么样的教练，就会有什么样的选手。大家只注意到刘翔、姚明、丁俊晖的无限风光，而没有注意到，在他们的背后，都有一个绝顶优秀的教练，大家说是不是?

　　也可以说，如果你遇到姚明的教练，也许你今天打蓝球比姚明打的更好;如果你遇到刘翔的教练，也许你今天跨栏比刘翔跑到的更快!如果你遇到丁俊暉的教练，说不定你今天的台球打的比丁俊暉更好，大家说是不是?

　　培训行业的人都知道，邀约是最难的一件事，如果邀约的客户质量高，开单是再也简单不过的一件事了，大家说是不是?可是，邀约对我来说，却是再也简单的一件事。几乎每一次邀约，我都是大家说是不是?

　　大家知道我的最高纪录吗?我的最高纪录是，在20xx年的一次，我和一个朋友联手做的一培训课上，一共来了一百多个老板，我一个人邀约了九十多个。这个数字棒不棒?(棒)大家要不要给我掌声鼓励一下。

　　我愿把我邀约客户的经验和能力复制给所有的家人，帮助大家赚更多的钞票，大家要不要?

　　同时，我经历好几家培训公司，对各大公司的长处、短处，了若指掌。我将集众家所长，从晨会流程、培训流程、做业务流程，进行全新升级，打造一个东莞NO.1、天智集团NO.1的销售团队。大家说，好不好?

　　同时，我的个人最高月收入是三万多元。我个人认为，我即然能达到月收入三万，也能成功打造一批月收入一万以上的销售高手，大家认同吗?认同的掌声鼓励一下。

　　第四、一个优秀的总经理，一定要当一个职业规划师。我认为，当你把员工的装进你的心中，员工就会把你的梦想装进心中。大家认同吗?

　　比如，我们的赵旦平赵老师，他的梦想是当一名扬名天下的讲师，我会对他说，我一定会成就你的梦想。今后，我将任命讲师培训的负责人。

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇6**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家下午好！

　　感谢服饰公司为我们搭起了竞争上岗的“平台”，给我们创造了“展示自我、挑战自我、推销自我”公平竞争的机会。竞争上岗其实是品德的竞争、才能的竞争、实力的竞争。今天，我们又一次迎来了公司一年一度的中高层管理岗位竞聘，面对这-

　　次竞争上岗的挑战，我决定参加综管部经理岗位的竞争，因为服饰公司的干部不是当官而是一种责任，自己作为一个共产党员，党性赋予自己的使命，理所当然地应该挑起重担、义无返顾、接受组织挑选。

　　竞争综管部经理岗位，本人优势在：

　　第一，轻车熟路：本人毕业于江苏工学院企业管理专业，大专文化程度，经济师职称。参加工作29年，入党25年的党内生活，18个春秋的办公室综合管理工作，特别是舜天服饰公司综管部1年的经理助理、4年的副经理岗位工本文转载自 一支笔写作网作，多年的实际工作磨练，走过了从不熟悉、不适应到得心应手、游刃有余的过程。多年宝贵的办公室工作实践，使我积累了丰富的办公室工作经验，总结出了一整套较为实用的工作方法，这是我竞争这个岗位的现实基础。

　　第二，吃苦耐劳：经过多年的工作历练，养成了我“能吃苦，能奉献”的品质，默默无闻的奉献精神。从参加工作至今，无论在哪个岗位，我都本着“只干不说，先干后说，干好了再说”的心态，作到了恪尽职守，不事张扬，无私奉献。领导交办的工作，总是想尽一切办法按质按量按时完成。我告诫自己，但凡做事，要做到上不愧于党、不愧于组织，下不对不起同志，这是我竞争这个岗位的思想基础。

　　第三，为人真诚：抱定一个“诚”字，会得到同事和员工的信认和拥护，这是我竞争这个岗位的人格基础。

　　第四，身体健康：本人精力旺盛，敬业精神强，能够全身心地投入到自己所热爱的工作当中去。

　　假若我能够竞争上岗，我将全力做好综管部的管理工作，认真履行岗位职责，打算从以下几个方面进一步加强以提高本部门的综合管理水平：

　　1、科学规范地做好日常事务工作。综合管理部承担着文秘、人力资源、档案管理、宣传、接待、车辆管理、安全保卫、后勤保障等工作，是信息传递、政策落实、上下内外沟通的窗口，是为企业生产经营工作起辅助作用的综合部门，既要承担琐碎的事务，又要参与政务。要根据实际情况，对本部门人员进行合理分工，合理调度，认真落实岗位责任制，确保综合管理部事务性工作井然有序。

　　2、搞好综合协调，确保企业政令畅通。及时传达贯彻总经理室的决策，加强督办检查，促进总经理室各项决策的落实。认真、科学地搞好领导与领导、部门与部门之间的沟通协调工作，避免互相扯皮、推委，出现工作空档，确保企业以生产经营为中心，各方面通力合作，默契配合，步调一致，共同完成20xx年企业的目标任务。

　　3、当好参谋助手，服务总经理室决策。及时准确地掌握公司各方面的工作动态，及时地向领导反馈各方面的信息，注重调查研究，主动为领导献计献策，对各种情况进行科学的分析和判断，为领导决策提供可靠的依据。对外广泛宣传企业，提高知名度，树立良好形象。

　　4、加强个人修养，练好基本功。从事综合管理工作光荣而辛苦，需要有强烈的事业心和责任感，需要有较强的工作能力和工作艺术。我将不断地加强党性锻炼，坚决服从组织安排，言行与上级领导保持高度一致，自觉讲学习、讲政治、讲正气、讲纪律，顾全大局，维护公司领导班子团结，维护领导形象，调动综管部全体工作人员的积极性，团结本部门全体人员一道共同搞好工作，提高服务质量，力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增加压力，在与人交往中凝聚合力。我有信心、有决心胜任工作。

　　各位领导、同事们，如果我没有被聘任，我将无条件地服从领导的安排，无论被安排到什么工作岗位上，都要兢兢业业地工作、本本分分地做人，愿与大家共创美好的未来，迎接舜天更加辉煌灿烂的明天。请各位领导和同事们支持我！谢谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇7**

　　尊敬的各位领导、专家、评委：

　　大家好！一条好的渠道，会引来一池活水；一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。为提升公司工作管理水平，加强人才培养，集团公司举办了本次生产开发部经理竞聘报告。

　　生产开发部经理需要熟悉行业规范、标准，熟悉生产规程；需要具备良好的生产经营管理理念和生产开发有关管理和技术以及生产开发方面的实践等多方面的综合能力。但我认为自己已具备担任该岗位的这些素质和才能。

　　一、有良好的政治素养。

　　自觉贯彻执行党的路线、方针、政策和国家的法律法规，具有履行岗位职责所需的政策理论水平。有强烈的事业心、责任感，坚持原则，遵纪守法，团结同志，廉洁奉公，作风正派。

　　二、有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神和雷厉风行、求真务实的工作作风。

　　地处北大洼的山东菜央子盐场培养了我“流汗流血不流泪”和“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的良好品质。养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度，我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不讲价钱，更不怨天忧人，努力把工作做得最好。

　　三、有虚心好学、开拓进取的创新意识。

　　平时非常注重业务知识的学习，不断提高自己的业务知识和政策水平。我思想比较活跃，爱好广泛，接受新事物比较快，勇于实践，具有开拓精神；同时我朝气蓬勃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂斗志。

　　四、我具有丰富的工作经验和较强的创新意识。

　　工作二十多年来，办事处经理竞聘报告，我先后在化工厂厂长、技术基建、产品开发等岗位上工作过，不同的工作岗位的经历锻炼了我不同的工作能力，丰富了我的人生阅历，锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名部门经理所必备的素质。

　　五、我科班出身，具有扎实的专业知识。

　　通过山东省盐业学校和山东省轻工学院的学习，使我掌握了扎实的专业知识，特别是工作以后，我严格要求自己，在二十一年的实践中，使自己的理论知识与实践相结合，做起工作来更是左右逢源，游刃有余。这都为我做好下步工作打下了坚实的基础。

　　千帆竞技，百舸争流。我们公司事业正蓬勃发展，我作为和公司一起成长的一名员工，肩负着责任和使命，更有义务争做公司事业的脊梁。我是一个热爱公司的人，我希望有更广阔的舞台为公司的发展多作贡献。

　　假如这次我能够竞聘成功，我将履行职责，发挥作用，全力围绕生产开发部的中心工作，以提高工作质量为根本出发点，使生产开发部工作有新的突破，再上新台阶。我的工作思路如下：

　　一、加强政治理论和业务知识学习，不断提高政治思想觉悟和业务工作能力，尽快进入生产开发部经理角色。

　　作为公司中层管理岗位领导人员，不仅要有一定的政治理论水平，而且还要有过硬的业务工作能力，才能胜任工作需要，首先，在工作中坚持学习马列主义，遵纪守法，廉洁奉公。增强责任心和使命感，发扬“艰苦奋斗，开拓进取，务实创新，忘我奉献”的精神，尽职尽责把本职工作搞好，其次加强业务学习，团结周围职工，在自己所积累的工作经验上虚心向他们学习先进的工作方法，使自己的工作思想向健康方向发展。

　　二、全力以赴抓好生产开发部的两个重点。

　　1、抓生产。

　　抓好生产，就是制定明确的生产目标并督促各场完成任务，因此就要尽快熟悉各场情况，掌握可靠的资料，根据公司统一安排对其进行下达生产任务的方案。并与各场签订生产责任状，制定相应的奖惩制度充分调动各场积极性。生产任务下达后，组织生产开发部人员定期或不定期下到各公司了解生产经营情况，发现问题及时纠正，并向分管领导汇报，每月督促各场编制本场的生产报表，及时向公司领导汇报，使公司领导能及时的掌握第一手材料，更好地对总公司经营作良好的决策。

　　2、抓产品开发。

　　做好新产品开发对企业发展中起很关键的作用，根据公司总体发展目标和规划，结合公司各厂分布内地和沿海不同区域的实际情况，一方面，调动公司内部工程技术人员的创造性，开发适销对路的盐及盐化工产品，同时做好小改小革和技术改造工作；另一方面，在进行充分的市场考察、调研的基础上，主动与有研发实力的大专院校、科研单位联系，采取学研产结合等方式，在节能、环保、新能源、新材料等领域开发一些比较有潜力的产品，增加企业核心竞争力，努力把公司打造成盐企的领头羊。

　　三、抓好安全生产。

　　安全生产是一个企业发展的基础，安全与效益是成正比的，安全管理抓得好，企业的效益就跟上去，因此在抓生产的同时要做好安全管理工作，生产开发部要督促各场（分公司副总经理岗位竞聘稿）建立健全安全生产责任制度，落实各级安全生产责任人，对于安全要进行全方位、全过程管理，不断完善安全生产体系，特别是易燃易爆危险品的使用和生产厂；对于职工主要解决认真实行规章制度问题。在措施上要做到：

　　1、落实各级安全生产责任制，每年初制定出安全生产目标分解到具体单位实行等级承包，要做到层层签订责任状，一级抓一级。

　　2、加强设备管理维护，主要做到一是搞好设备巡视检查，及时发现设备缺陷，及时处理。

　　3、严格贯彻安全生产、预防为主的方针，把安全大检查作为经常性工作，把安全事故消灭在萌芽中。

　　4、设备检修要按期完成，质量达到标准。

　　四、积极出谋划策。

　　生产开发部是公司的重要管理部门，是领导们生产经营决策的参谋助手。作一名生产开发部的经理，我会尽全力做好本职工作，准确理解和传达领导的意图，积极思考和解决工作中出现的难点、热点问题，多为领导分忧，为公司创建学习型、效益型企业多作贡献。

　　五、搞好团队建设。

　　每个人的能力都有一定限度，善于与人合作的人，能够弥补自己能力的不足，达到自己原本达不到的目的。有一句名言：“帮助别人往上爬的人，会爬的更高。”如果你帮助另一个孩子上了果树，你因此也就得到了你想尝的果实，而且你越是善于帮助别人，你能尝到的果实就越多。合作能增强企业的生存力：不管你是多么优秀的组织者，通过个人的魅力，你可以暂时把一个团体的看法统一起来，使他们以统一的看法行事。但是一旦你离开这个团体，资本运营部经理岗位竞聘稿，就有可能出现团体分崩离析的局面。某种意义上说，正是因为这种基于个人魅力的领导才能的缺乏，才使得“英雄”人物的出现成为可能。同样一批人仅仅是因为领导者不在了，就变的面目全非，这肯定不是一个健康的局面。因此只有能跟同伴合作，增强团队的凝聚力和团队精神，取长补短、发挥特长，使一个企业在竞争中增强生存力，才能飞的更高、更远，而且更快。

　　尊敬的各位领导、专家、评委：几分钟的竞聘演讲，并不能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对对公司的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我知道，那凝结的不仅仅是我个人的汗水，银行客户经理竞聘稿，更凝结了各位领导和各位同事的无限信任和期待。

　　假如我能够竞聘成功，我将以求真务实、廉洁奉公的态度，真抓实干，在求真务实中认识自己，在积极进取中塑造自己，在拼搏奋斗中奉献自己，在岗位竞争中完善自己，以公司的发展为自己终身的奋斗目标，自强不息，积极进取！做到“以为争位，以位促为”，用出色的表现回报大家的厚爱，尽情挥洒我的热诚，攀登东方盐业的更高峰！

　　当然，如果我竞岗落选，说明我还有差距，但这也不会影响我的工作热情，我决心以这次竞聘为契机，用十足的勤奋对待工作！用感恩的心态对待公司！用坚定的信心对待自己！

　　我的演讲完毕。谢谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇8**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家好！

　　首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。首先请允许我做一个自我介绍，我叫，是来自内导部一名员工，今年28岁，20\_\_年加入我们公司，所以今天我要竟聘的岗位是内导部经理。我个人认为，一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

　　今天我竞聘的岗位是内导部经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个部门的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略；不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识；不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

　　1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

　　2、目前的内导部发展迅速，已经是我们景区一个至关重要的部门。我来景区已经六年了，对景区的工作已经工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体内导部同仁的共同努力之下，肯定能协调好与部门之间的关系，把内导部的工作向纵深方向发展。

　　3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让景区的业绩更上一层楼。

　　目前，我认为咱们景区内导部的工作主要有以下几点不足：

　　1、内导的工作不够规范化、专业化。虽然内导的工作讲究要有自己风格，但是好的东西可以总结出来在部门进行推广，内导也可以有自己的讲解风格，但也不能随心所欲，偷工减料，影响景区形象。所以一定要有一个量化的标准。

　　2、内导人员对部分商品售卖的积极性不高。景区商品售卖的好坏直接关系景区的利益，内导是第一个与游客接触，也是最容易和游客信任的一个群体。所以一定要提高内导人员对商品售卖的积极性和参与度，从而促进景区商品的售卖。

　　3、内导的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。 如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

　　第一、开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，

　　第二 提升服务。树立以游客为中心，全心全意为游客服务的经营理念。对内导部人员定期进行培训，通过培训提高服务意识，改变服务观念，提升景区形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给游客一个满意的答复。

　　第三 加强管理。没有科学的、规范的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强部门内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为景区创造更加完美的形象，使我们内导部成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

　　空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

　　坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

　　“给我一次机会，我将还您十分精彩！”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体康健、万事顺随！祝愿我们景区明天会更好！

　　谢谢大家！

　　演讲人： 20\_\_年2月24日

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇9**

　　尊敬的各位领导，各位评委：

　　首先，感谢大家给我提供了展示自我和施展才华的舞台！我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判，保险公司总经理助理竞聘演讲稿。

　　我叫，今年××岁，现任（……），历任（……）。先后被评为（……）。现在，我要竞聘的是保险公司总经理助理。我的任职优势有这样几点：

　　一、对人保事业有着血浓于水般的感情。我从事保险业二十多年，可以说，我的青春，我的苦乐，我的荣辱，都与人保二字息息相关，我以我是人保一员而感到自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，渴望在更大的空间里，施展才能，为人保事业的大厦添砖加瓦。多年刻骨铭心的保险情结，给了我一种勇往直前的精神力量，也是我成就事业的基础，更何况我对人保事业的爱，是如此的专一和执着。

　　二、对保险事业有着强烈的开拓进取创新的欲望。我一直认为，保险业充满了挑战和机遇，从事这样的事业，因循守旧，谨小慎微，畏缩不前，只能因无所作为而淘汰。因此，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。年月产、寿险分设，我接手邳州公司，当时背负多万元的包袱，内外交困，步履维艰。我审时度势，提出“前三年打基，后二年谋发展，进入新世纪腾飞”的中长期规划，现在这些目标已经全部实现，不仅甩掉了历史遗留的包袱，而且业务迅猛发展。公司业务由分设前的余万元，到××年突破万元大关，增长近倍。尤其是进入新世纪的三年里，净增保费万元，年均增长率达。××年底实现保费收入万元，同比增长，人均保费万元，实现利润万元，人均利润万元，位居六县之首，实现了跳跃式发展。

　　三、对保险工作有着丰富的实践经验，竞聘演讲稿《保险公司总经理助理竞聘演讲稿》。我从保险业务员做起，至今已有二十三年，在领导岗位已经工作了十五年，其中，在年副经理岗位八年，在年经理岗位七年，可以说保险业务的方方面面，了熟于心，业务再错综复杂，也能应对自如。作为一线展业的基层公司，业务开展的成功与否，相当程度上依赖与保户之间的亲和力，靠的是较强的协调能力、社交能力、公关能力。去年徐塘发电厂技改国家立项，面对如此黄金保费资源，各家保险公司纷纷亮出极富诱惑力的优惠条件。我上联市级公司组成攻关组，下让业务员全方位跟踪服务，并且调动一切力量进行公关社交活动联络感情，经过省、市、县三级公司上下联动，力挫群雄，终于获得首席承保人的资格，成功签订了企财险业务保费达万。在着力塑造人保企业外部形象的同时，公司与政府，政府机构，新闻媒体建立了良好个公共关系，为业务的发展奠定了坚实的基础。

　　四、坚持党性原则，做到清正廉洁，克已奉公，以身原则。我坚信“已身不正焉能正人”的信条，一言一行都能起到垂范作用。在领导班子建设上，注重加强团结，发挥群体作用;在处理人际关系上，严于律己，宽以待人;在业务发展上，强调开拓进取，服务创新;在经营管理上，遵章守规，合法经营;在队伍建设上，鼓励学习，全面提升员工整体素质;在工作岗位上，吃苦在前，享乐在后，多年如一日，每天早晨提前一个多小时上班，从未休过一个节假日、双周日。把职工的冷暖，时刻挂在心头，在给一线员工的办公室安了空调四年后，我的办公室才装机。我自知不是科班出身，初始学历不高，所以就不断的进行再学习，努力的充实自己，提高自己，除了坚持学习业务知识外，年电大中文专业毕业后，又相继参加了北京师范大学中文本科和南京大学工商管理研究生班的学习，并且鼓励全体员工积极参加各种形式的学历学习，努力创造学习型企业，目前，已有的员工拿到了国家承认学历的专本科证书。

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇10**

　　大家好！大家都知道，法律最基本的原则之一，就是实事求是，一切用证据说话。所以，我今天不敢使劲往自己脸上贴金，必须以事实为根据，以法律为准绳，有一说一。

　　首先给自己画画像。大学毕业后，在厅搞过交通、在公司做过土地一级开发，干过高速管理，目前负责党建和办公室工作。9年的工龄，4个不同行业的公司，6个岗位的历练，开拓了眼界，提升了能力，积累了一定的工作经验。

　　介绍完自己，再来说说心里话。为什么要报名法务部，有四个原因。

　　第一，我有想干事的主观愿望。一个人能做多大事，跟他的平台有直接关系，舞台大了，平台高了，才更有挑战，我渴望：一个挑战的平台。

　　第二，我有能干事的基本本领。跟大家汇报下，我是大学、研究生学了7年的法律，法律意识深入骨髓，毕业后身边的同学基本都在公检法司；我自己是在校期间通过了司法考试，取得了司法证，参加工作后在公司具体分管过法务工作，有一定的法务实践经验，具备了从事法务工作的基本条件。

　　第三，我有肯干事的工作热情。一年下来，几十个案件的卷宗，几十个工作备忘录，都记录了我们后台法务应对的成绩和辛劳。

　　第四，我们有一个能干成事的好环境。员工在一个公司到底幸福不幸福，很重要的一点就是公平感。公平不仅是分蛋糕，还涉及到人的希望和尊严。随着集团不断整合改革，我感觉在集团党委的领导下，集团的发展脉络越来越清晰，人才架构、业务布局也在逐步的调整优化，就比如说这次“全体起立”竞聘上岗，搞这么大阵势来搞，很不容易，这些都看得见摸得着，让我觉得：信心回来了，更有干劲了。

　　再来谈谈今后怎么做。竞争上岗，当然有上有下，我知道自己还有很多缺点和不足，要成为称职的法务，还需要不断的去完善自己，提高自己，不管现在还是将来，我都会用3句话来自我激励。

　　第一句话，要马不停蹄的学，这几年法律更新修改的\'速度越来越快，仅仅依靠翻几本法律书看几个法律条文，就觉得ok了，其实很多法律条文是联动的，是一个系统，而且地方和中央的规定有时候也有很大差别，这世界上最远的两点之间就是书本和实践的距离，这些都需要不断去学。

　　第二，紧紧依靠自己的团队，风控法务，风控最终是要落脚到法务上来，而法务是要落脚到合同上来，那我们只要做好合同管理就可以了吗？不是这样的，还有一个很重要的：证据管理。刚开始我说的以事实为根据，这个“事实”不是客观事实，而是证据证明的事实，所以，必须高度重视履约过程中的证据管理，而这些工作要做细，就必须要依靠诉讼岗位、非诉讼岗位和法务协助岗位，否则就算一个人三头六臂也玩不转，必须依靠团队的相互协作。

　　第三，坚持不要丢掉自己。今天学东施，明天学西施，都不如做最好的自己，这个世界的能人很多，我愿意坚守着自己这点愚笨，按照自己想的说，按照自己说的做，说到就做到，也可以成为不一样的烟火。

　　以上就是我汇报的全部内容。如果大家认可我，投我一票，我谢谢您，记住您的鼓励；如果大家认为我还差那么一点点，仍然投我一票，我会好好珍惜加倍努力，用出色的工作回报大家，争取对得起您这一票。谢谢大家。

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇11**

　　尊敬的各位评委、各位同事：

　　大家好！

　　首先感谢公司给我这个展示自我，营销自我的机会，使我抱着一种积极参与、激流勇进的心态参加设计公司总经理竞聘。

　　我叫，xx年xx月出生，xx年xx月毕业于xx城市学院土木建筑系，xx年xx月进入xx集团工作至今，工程师，国家二级注册建筑师。

　　光阴似箭，日月如梭，转眼间，我来已十年了。十年来，我有幸见证了xx集团从小到大，从弱到强，到现在发展成为乃至x房地产业的一面旗帜。“以人为本，用心营造”的企业文化，科学严谨的管理模式，至高至远的锦绣前程深深地吸引着我。十年来，在这个学习氛围浓厚，有着良好互助精神的团队里，我得到了迅速的成长，从一名初出校门的业务新手成长为一名技术全面、业务娴熟的二级注册建筑师，从一名设计员成长为设计公司副总经理、代理总经理。是公司给了我一个“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”发展平台，是公司培养了我，我的每一个进步都倾注了公司领导的心血。借此机会，对多年来关心和支持我工作、学习的各位领导表示衷心的感谢，各位同仁表示衷心的感谢。下面我分三个方面来阐述我的竞聘演讲。

　　一、过来一段时期，思想和工作小结

　　在政治思想上，我一贯遵守宪法和法律，遵守公司的规章制度，认同和拥护公司的企业文化，努力贯彻执行集团董事局和公司全委会方针、决策，关心国家大事，热心公益事业，维护公司的形象和利益。

　　xx年，获房产公司世纪花园户型方案竞赛第一名，xx年获“市优秀设计”二等奖，两次获得“设计产值状元”。

　　在管理工作上，xx年至xx年，我担任设计公司总经理助理职务，xx年先后担任了土建综合室主任和设计公司副总经理职务，xx年3月底担任设计公司代理总经理。在完成生产任务的同时，积极参与设计公司的各项管理工作。建立健全设计公司各项管理制度，制定岗位标准与考核制度，积极谋划公司发展规划，认真领会上级领导的精神，团结和带领同事完成领导交办的任务。19xx、xx年三次被评为优秀员工。

　　二、拟任职务的现状及分析

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇12**

　　尊敬的各位领导、各位评委、同事们：大家好！

　　今天我满怀激情，怀揣梦想，积极参与中国农业银行个人客户经理竞聘演讲，我不敢奢求什么，只想用我诚恳的演讲，明朗的工作思路，坚如磐石的工作信心让大家认识我、支持我。同时我也真诚感谢上级领导通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建了一个锻炼参与的平台，给予了我们晋升提拔的机会，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

　　首先，我叫，女，现年26岁，20xx年7月于南京财经大学统计学系本科毕业、在校期间通过了会计从业资格考试，获得学士学位、同年进入农业银行工作，先后经历储蓄柜——贵宾柜——对公柜工作，在工作中我一直秉承着做事要拼，看事要淡的信念，任劳任怨、勤奋工作，得到了领导和同志们的广泛好评，今天我大胆参与中国农业银行个人客户经理竞聘演讲，我想我除了具备这一岗位所需的素质外，我还具有以下几点优势：

　　一、我曾在储蓄柜——贵宾柜——对公柜工作过，具有较为丰富的基层实践经验

　　自从来到农业银行工作后，我大胆实践、勇于开拓、不管干什么从不讲价还价，更不怨天忧人，干一行，爱一行，努力把工作做得最好，这使我全面掌握了银行一线业务操作和管理流程，具有了较强的业务处理能力、学习能力和文字处理能力，熟悉财务税收法律法规，通过了银行从业资格考试、保险代理人资格考试、基金从业资格考试、在20xx年业务技能ABIS比赛中获个人第二名、这为我积累了较为丰富的财务管理经验。在工作中我团结同事，凭借自己扎实的理论功底和实践经验、总结形成了一套合适的工作方法，保质保量的完成了领导交办的各项工作，这使我的工作呈现了可喜的局面，这为我未来的工作奠定了坚实的基础。

　　二、我具有成熟干练、一丝不苟的工作作风和敬业奉献的精神

　　我身体健康、精力旺盛、在工作中使我逐渐养成了成熟干练的军人作风及吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，曾记得爱因斯坦说过，热爱是最好的教师。我热爱财务工作，平时酷爱学习，在工作中我踏实认真、一丝不苟、期待着我的付出能让银行的明天更加辉煌，在银行工作的这些年不仅提高了我的业务能力也培养了坚毅、顽强、任劳任怨的品质，我能把困难当成挑战、把吃苦看做磨练，遇事不含糊、办事不拖沓。

　　三、我具有较强的协调沟通管理的能力和开拓创新的能力

　　工作以来我理清思路，团结同事，分清主次，事事以银行大局着想，注重上下协调、善于分析处理问题，在工作中能够拓展思维方式，用发散式思维打开工作局面，注重实干，在点滴工作中培养自己爱岗、敬业、奉献的品质，注重传帮带作用，强化自身素质的不断提升，注重个人业务素质的不断提高，坚持向书本学、向实践学、向有经验的同志学，以人为镜，不断完善自己。

　　我回忆了一下，自己工作以来的这些年，我为人谦和，懂得尊重别人，善于团结协作，深知大合作有大作为，小合作有小作为，不合作很难有作为的理念，明白交流获得成长，沟通消除隔膜，真诚获得信任的道理，在银行工作的这些年我真正感受到了工作来给我的快乐，朋友同事们带给我的成长的力量，暮然回首是什么成就了今天的我？是领导和同事们的关系和支持，更是我血脉里流淌的那股劲，骨子里的那份坚持和执着。

　　尊敬的领导和同志们，一份辛劳，一份收获，我的工作得到了领导和我同志们的赞誉，但我深深地知道荣誉属于过去，未来我还需努力，成绩不找跑步了，问题不找不得了，目前的工作与同事的期望和领导的要求尚有一定的距离，在以后的工作中我将会不断总结经验，积极摆正位置，以“如履薄冰”的谨慎态度，以“一丝不苟”的严细态度，慎对从事的工作，力争在工作中做到以下几点：

　　一、我将以这次竟岗为新的工作起点，加快思路转型，组织员工加强学习，始终把加快有效发展作为工作主线，做到银行个人业务人员考核到位，形成人人有压力，人人要动力的氛围，使银行业务处全体员工步调一致，全身心投入到工作中来。在客户经理的岗位上永葆持积极向上的工作姿态，放下架子，沉下身子，强化内部管理，用制度管人，营造一个和谐愉快的工作氛围，提高工作效率，。

　　二、我将以身作则，身先士卒，紧紧围绕银行业务处客户经理的职责和要求、利用一切可用资源，完成好领导和工作岗位赋予我的任务，以饱满的热情，积极发挥我的专长，和同志们一起在新的岗位上做出贡献。

　　三、我将强化个人业务处内部管理，以规范化、制度化求发展，强化规范化管理，加大内部各岗位的督查力度，制定落实相关奖罚制度，充分发挥银行业务处员工的工作积极性，以人为本，当好纽带，经常与同事们交流工作经验，加深相互之间的了解，做到团结友爱、人性管理、制度管理、科学管理，时刻绷紧风险防范这根弦，从每笔业务的细节人手，真正履行好自己的职责，防范风险于未然。

　　各位领导、各位同志，各位朋友！几分钟的演讲，难以向各位呈献出一个完整的我。但请相信，无论今天的竞聘是否成功，在今后的漫漫征途中，我都将以坚定的信念、沉稳的步伐、坚强的意志、饱满的热情不断前进，不断追求！我斗胆地请领导透过我的工作业绩与平时表现考核我，相信我！

　　谢谢大家，我的演讲完毕！

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇13**

　　尊敬的各位领导、同志们，大家晚上好：

　　我怀着激动的心情登上了这个公平竞争的平台，来接收组织的选拔。面对这次竞聘，做为一名老党员，老职工，老站长，我不再犹豫，决心抓住机遇，迎接我人生的第二次创业，再一次挑战自我，为我衷爱的石油事业，发挥自己的光和热！

　　我的口号是：实践自我再创辉煌

　　这次我选择了三类加油站作为我二次

　　创业的舞台。我深信凭借着自己丰富的工作经验和成熟老练的办事能力，力争赢得胜利，取得成功。下面是我如何开展工作的几点做法：

　　一、强化服务严格管理

　　在市场竞争如此激烈的今天，要彻底改掉坐等收钱的 官商 心态和作风，及时导入现代营销理念，以人为本，强化意识，优质服务，改坐等加油为站位加油，加油员使用统一的文明用语，礼貌迎送，规范服务，编写日常考评细则，每日组织单人服务考评，实行站长长期值班制，充分调动全站职工的工作积极性。

　　二、走访用户加强沟通

　　我认为目前首要的工作就是走访用户，在服务好新用户的前提下，尽快将大量流失的用户重新聚拢起来，凭借着我熟人多，办事能力强的优势，跟各单位管车领导加强沟通，力保市场不失。

　　三、立足服务开阔视野

　　要勇敢地走出去，走向市场，走进用户，倾听意见，多谈想法，利用企业良好地信誉和自身的不懈努力，使之成为我们又一批忠诚的用户，以 只争朝夕，与时俱进 的昂扬斗志，拓展市场，创销售佳绩！

　　四、特色服务亲情服务

　　建立用户会员制，在公司给予的权限内，最大限度为他们提供优惠政策，如随时免费擦车，洗车，免费检查轮胎等等，我们将利用各种关系为其解决一切力所能及的困难，让每一位会员都在我们的优质服务中感受到家一样的温暖。

　　五、安全教育时刻不忘

　　每周组织学习安全知识，每天都要随时检查有无安全隐患，力争做到全年安全无事故。定立细致严格的卫生标准，使之成为一座整洁舒适的加油站，让石油公司的窗口更明，更亮！

　　回首往事，历历在目，多年来辛勤工作，诚恳做人，虽然社会在变，机制在变，可一颗对企业无限忠诚的心从未改变。无论这次竞聘成功与否，我都无怨无悔，甘做企业永远的一颗螺丝钉。谢谢大家！

　　竞聘人：

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇14**

　　尊敬的各位领导、各位评委，各位同事：

　　大家X午好！今天，我非常荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会，这对我将是一次难得的锻炼和提高。我叫，现年xx岁，文化程度，职称。20xx年xx月，我进入农行分理处工作。工作以来，我的理想就是从事客户经理工作，并一直围绕这一目标而准备。通过2年来的柜台实践、同事指导和业余学习，让我熟悉了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的经验和关系。今天，我竞聘客户部客户经理一职。

　　客户是上帝，谁拥抱着上帝，谁就拥有幸福。银行业也一样，谁赢得客户，谁就赢得市场，赢得效益。现阶段，银行业市场化改革正深入发展，客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。要应对激烈的竞争，为客户提供更高层次的、全方位的服务，赢得客户市场，提升自身效益，就必须建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍——客户经理队伍。

　　客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，是代表银行与客户联系的“大使”。作为一名客户经理，我认为要当好“五大员”。当好客户“挖掘员”，充分利用自身人脉资源，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去挖掘客户；当好市场“研究员”，及时捕捉各种经济信息，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，并不断分析、研究，为客户理财及其他服务提供精准信息；当好产品“推销员”，本着双赢的目的，善于发现客户的业务需求，替客户算好账，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品，为客户设计最合适的金融产品组合；当好风险“预警员”，密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时搜集整理、分析资料，实时监测客户信用情况。

　　认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷利息和本金；必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽最大限度减少资金损失。当好关系“维护员”，积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，与之保持经常的联系，对潜在的客户，积极地去开发。当客户过生日时，送去一束鲜花，当客户烦恼时，发去一份短信趣言，当客户卧病在床时，送去一份真诚关爱……从点滴之中关心客户，维护好客户关系。

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇15**

　　尊敬的各位领导：

　　下午好

　　先向在座的、多年来给予我关心、鼓励和支持的领导表示衷心的感谢！

　　处长之前有跟我谈，希望我在团支部能再锻炼锻炼，我也挺认同的！而且我才接手团单面料开发及采购的工作，这也是一项很有挑占性的工作！考虑再三，我还是报了名，因为就我而言，我觉得本次竞聘重在参与，竞聘上或不上不重要，最主要的是，我得到了一次站在计划跟单部的角度，全方位思考问题的机会，使我能得到锻炼和获得宝贵的经验，在此表示再一次感谢：谢谢！

　　首先，做一个简单的自我价绍及在公司9年的工作回顾：

　　我今年六月满28岁，毕业于宁乡十四中，学财务专业，

　　98年元月进公司，99年10月以前和处长在仓库共事，做一名仓库管理员，99年11月经同事们的推荐提升为仓库主管，在职期间，加班加点及时快速的为各柜店补充货源，仓库帐务没有出过误差，组织仓库里同事参加公司各项活动，那年还评为了先进工作者。

　　20xx年7月，调往营销二部江西公司，任职产品主任，负责二部的货源规划及仓库管理，任职期间，仓库帐实相符一度受到公司财务领导们的表扬，及分公司仓库的称赞；

　　20xx年10月，调株洲管理中心，回到处长下面，任职定单专干，负责定单进度跟踪及整个公司的货源分配；

　　同年11月工业园新生产车间落成，管理中心计划搬回工业园，我打先锋，第一个回来，接总库主管的岗位，负责所有公司的产品出入，及货源分配和物流管理；

　　20xx年4月，从总库搬到办公楼，任职计划部定单主管，负责公司所有定货数据的整理分析，下单、追单及生产排期，督促协调，确保定单100％按时按质交付到分公司；

　　20xx年6月，调往长沙楚湘依影女装公司，任职设计助理，负责从开发供应到生产交付，销售数据分析等工作，并协助核心流程的编制；

　　20xx年3月，方总把我从长沙接回来，任职联合营销部北方区产品主任，负责北方区产品调研及规划，负责整个外围市场的货源配备，工作态度及责任心一度受到全国各地代理商好评；

　　20xx年8月，调团支部，任副主任一职，进行定单的协调管理，面料开发及采购（刚接手）；

　　以上是我简要的工作经历。

　　下面我谈一谈我参加计划跟单部经理竞聘的理由及个人优势：

　　主要有6点：

　　第1点：认同公司的文化观、价值观，愿同企业共成长；

　　第2点：经验丰富，进公司9年，所任职的8个岗位，包括现在的团支部主任，其工作内容、性质基本在计划跟单和产品管理范围之内，并熟知公司的核心流程及操作模式；

　　第3点：有较强的工作责任心，上进心，有韧性，督促协调、执行力强；

　　第4点：有团队管理实操，虽然不是很突出出色，但是注重部门各岗位各环节的工作做细、做实，我觉得这点在物控管理，生产排期方面很重要；

　　第5点：有危急意识，深知学习的重要，经常总结和学习领导、同事的先进工作方法和技巧，从而提高自已的工作质量和工作效率；

　　第6点：入公司9年无重大工作失误及不良作风。

　　几年的工作，锻炼我的同时也不断地考验着我，我承受着工作的压力，感受着工作中的苦与乐，享受着一份耕耘，一份收获的喜悦，我是热爱我现在所从事的工作的，我愿意为公司的发展更加勤奋努力地工作。

　　接下来是谈一谈我设想的计划跟单部的工作思路及策略：

　　思路：夯实部门基础建设，提升部门凝聚力，全力调控供、产、需均衡管理；

　　策略有6点

　　第1点、疏理流程，完善机制，编制组织架构，明确各岗位职责及提升计划；

　　第2点、探讨作业操作标准化，实施ISO9000及卓越绩效考核，不断完善，实现真正的快速反映；

　　第3点、建立科学的数据分析和生产排期的方法，满足营销系统的均衡需求；

　　第4点、建立适时、适地、适量、（适价）的原辅料控制办法，及时满足生产需求，实现生产能力最优最大化以及库存标准的合理化；

　　第5点、学习现代化的.仓库管理办法，完善原辅料仓的管理；

　　第6点、培养团队精神，建立团队和谐关系，享受工作，享受生活。

　　最后我想说：多年来的共同工作，在座的领导和同事对我的为人和工作能力应该是很了解的，我的工作表现大家也是有目共睹的，在过去的九年里，在领导的关怀下，在同事们的支持和无私帮助下，我的工作取得了一定的成绩，经过多年工作实践的锻炼，我已经具备了担任计划跟单部经理或是副经理一职所需的协调组织、分析决策和解决问题的综合能力，差的是相应的理论水平和沟通表达的技巧，但是在今后的工作中我一定会不断的学习，培养提升自已，加倍努力干好！

　　谢谢，我的演讲完毕！

　　呵呵，没过，是经理一职，结果选定的那一位出任副经理。范一毛病，后面写得太虚，接通知到竞聘时间很短，在写稿之前没有调研计划跟单部经理一职的实际工作情况。

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇16**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家午好！

　　首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自已的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动我酒店事业发展的目的，我要竞聘的职位是酒店总经理。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

　　回首过去的x年，在领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。

　　宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名酒店总经理，能做好应该履行的职责。

　　我认为酒店经理的工作是：

　　1.全面负责处理酒店的总体事务，和酒店全体员工共同努力，及时完成酒店所确定的各项目标。

　　2.制定酒店的管理目标和经营方针，包括制定各种规章制度和服务操作规程，规定各级管理人员和员工的职责，并监督贯彻执行。制定市场拓展计划，带领销售部进行全面的推销。制定酒店一系列价目，如房价、餐饮毛利等。详细阅读和分析每月报表，检查营业进度与计划的完成情况，并采取对策，保证酒店业务顺利进河。

　　3.建立、健全酒店的组织管理系统，使之合理化、精简化。高效化。主持每周总经理室的办公例会。阅读消防和质量检查情况汇报，并针对各种问题进行指示和讲评。传达政府或总经理室的有关指示、文件、通知，协调各部门之间的关系，使酒店有一个高效率的工作系统。

　　4.健全酒店的财务制度。阅读的分析各种财务报表，检查分析每月营业情况，督促财务部门做好成本控制、财务预算等工作，检查收支情况、应收账款和应付账款等。

　　5.定期巡视公众场所及各部门的工作情况，检查服务态度和服务质量，及时发现问题、解决问题。

　　6.培养人才，指导各部门的”作，提高整个酒店的服务质量和员工素质。

　　7.加强酒店维修保养工作和酒店的安全管理工作。

　　8.选聘、任免酒店副总经理、总经理助理、部门经理等，决定酒店机构设置、员工编制及重要人事变革。负责酒店管理人员的录用、考核、奖惩、晋升等。

　　9.与社会各界人士保持良好的公共关系，树立良好的酒店形象，并代表酒店接待重要贵宾。

　　10.关心员工，以身作则，使酒店有高度凝聚力，并要求员工以高度热情和责任感去完成本职工作。

　　竞聘该职务我有如下优势：

　　一是具有勇挑重担的信心。要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。

　　二是具有丰富的工作经验。我具备系统的酒店管理知识、娴熟的业务技能。知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，各项工作都是凭着扎实的知识做好的。业务技能方面，年以来的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能力。特别是我先后担任、工作，积累了大量的工作经验。这些都有助于以后工作的开展。

　　三是具备良好的人际沟通能力和组织协调能力。在工作中尊重领导，团结同事，坚持做到识大体顾大局，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰，头绪分明。特别是经过多年来岗位学习和锻炼，使自己的业务能力、组织协调能力、分析判断能力、领导掌控能力都有了较大的提高，使自己一步一步走向成熟。

　　四是具备严谨的工作作风，认真的工作态度。酒店总经理的工作关系到的是酒店经济利益和酒店发展，也是一项要求非常严格的工作。来不得半点马虎，严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个从事酒店工作人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们酒店工作，更是如此。

　　成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，酒店总经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们酒店的发展做出更大贡献。

　　（一）抓好自身建设，全面提高素质。酒店总经理工作，责任重大，任务繁重，我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的＇要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务和管理素质，公平公正、洁身自好，清正廉洁，做到爱岗敬业、履行职责，努力争当一名合格的酒店总经理，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

　　（二）严格成本控制，加强细化核算。控制各项成本支出，就是增收创收。严格细化可控成本的管理、做到同质比价、同价比质，选用优质的原料，开发低价实用的原料。因此，我将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行细分管理，由原来的每月进行的盘点物资改为每周一次，对各项消耗品的使用提出改进意见和建议，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

　　（三）加强厨房管理，严格把好食品安全关。民以食为天，食以洁为本，卫生管理是餐饮企业管理工作中一项经常性的非抓不可的工作，对于促进企业的经济效益和提高企业的信誉、知名度，有着不可低估的作用。我们在管理上严格把好食品卫生关，从进货、领料、烹调制作都严格检查，防止食物污染。严格按操作程序工作，对刀具、案板等用具按规定消毒。为杜绝菜品质量不合格的问题，对厨师进行编号，署名制度，进行跟踪服务，促使厨师在烹制中下足功夫确保产品质量。对加工原料坚持先进、先出的原则，对原料的领用、备货、涨发必须认真细致，分档取料要合理化使物尽所用。冰箱仪器摆放整齐、生熟分开，每天进行整理，防止食品变质，发现变质食品不准加工出售，应报厨师长处理。坚持饭菜不合质量不上，不合数量不上，盛器不洁不上，不尊重宗教信仰不上的原则。尤其是花色菜，火功菜认真对待，不任意改变风味特点，严格按顺序和宾客要求掌握出菜时间。随时根据市场需求的变化和顾客对菜品提出的要求，对菜品进行局部的修整和完善，提高菜品的质量，使菜品色、香、味、型更适合人们口味的变化。对餐饮经营要善于及时地分析不同层次的需求欲望，才能开发出多种多样的适应各种不同层次需求的新产品，满足人们需求的产品才能为顾客所接受。

　　（四）加强培训，提高员工素质。业务知识与服务技巧是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个企业会直接影响到品牌。员工培训将是以酒店的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步酒店各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，稳固酒店在当地市场中的良好口碑和社会效益。达到从标准化服务到人性化服务再到感动性服务的逐步升华。也为此，将计划每月进行必要的一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟方法。全方位加大管理力度，按照星级酒店的标准，继续完善各种规章制度，工作流程，逐步建立起以“制度管人”和以“工资拉开档次”为主要内容的奖罚激励管理机制。

　　（五）健立完善客户档案，着力培养忠诚客户。完善客户档案，对宾客按：签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等。建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。

　　（六）以经济效益为中心，建立目标经营责任制。面对激烈的市场竞争，我们要准确定位，确定目标消费群体，转变观念，加大营销力度。根据不同季节制定营销计划，注意稳定老客户，发展新客源，重新整合营销队伍，建立起以专业营销人员为主、动员全体员工进行营销的大营销网络，富都上下，人人都是服务员，个个都是营销员，营销中有服务，服务中有营销，并建立起相应的奖励机制，最大限度地调动每一个人的工作积极性，内挖潜力，外拓客源。

　　（七）坚持创新，培养创新意识。创新是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，在目前对酒店产品、营销手段大胆创新的基础上，在新的市场形势下，将要大力培养全员创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，再进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展。

　　成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力和责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在酒店总经理的岗位上做出更大的成绩。古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我酒店事业发展添砖加瓦！

　　谢谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇17**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好！首先非常感谢各位领导、同志们给了我这次竞聘项目经理的机会，凭借多年的工作经验和对房地产事业的热爱以及对自己能力的自信，让我信心满满的走上了竞聘项目经理这个舞台上，我将十分珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会。

　　接下来，简单介绍一下我个人的情况，以便大家对我有进一步的了解。

　　我叫，现年29岁，本科学历，于20xx年毕业于土木工程专业，现为预备党员，助理工程师。曾担任过房产3个项目现场代表，x项目现场代表，现任房产工程部经理，负责了x项目从土地获得、地上房屋拆迁、前期定位、规划建筑设计、预算及招投标、工程建设管理、交房及维修整改工作的全过程。

　　首先我谈谈对项目经理这个岗位的认识：

　　项目经理，是一份富于挑战性的职业，主要负责项目的整个开发过程，包括前期定位与策划、房屋拆迁、规划设计、开工准备工作、工程质量、安全、进度、成本管理与周边关系及政府部门沟通协调等工作。在项目进行中，能否圆满完成各部分工作任务，关键在于人员，而能否准时、优质的完成全部工作，关键在于项目团队的，即项目管理的负责人，也就是项目经理，项目经理的工作就是对项目进行计划、组织和控制，为整个项目团队提供领导决策。激励团队，完成任务，赢得顾客的信任。

　　房地产项目部是公司与项目之间的桥梁和纽带，做一名好的项目负责人要有相当的协调能力、执行力更要有责任心，要有一种吃苦耐劳和对市场的综合洞察力。项目经理是一份富于挑战性的职业，我个人喜欢挑战性的工作，因为年轻，有干劲，有冲劲，能吃苦耐劳，责任心强，所以我决定以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。相信这次竞聘是我人生中一个重大的转折。

　　其次，在过去的岗位上，我一直兢兢业业，恪尽职守，勤奋学习，严于律己。业务能力不断加强，工作经验不断丰富，知识储备不断增长。今天来参加竞聘项目经理的演讲，我是有所准备的，自工作那天起，我认真负责工作中的每一个细节，牢记工作职责，努力做好自己的本职工作，并得到了各级领导的帮助和认可，使我今天有信心来参加这次竞聘演讲。我认为我有以下优势来胜任项目经理这个职位：

　　第一、具有较高的政治素质和个人素养。

　　我是预备党员，在受教育阶段接受的思想就是积极向上的，我始终非常注重加强自身政治修养，努力使自己在政治思想上与党组织保持高度一致。严格遵守职业纪律，听从安排，廉洁奉公、为人正直，同时，我做事坚持原则，生活作风正派，团结同事，乐于助人，工作中能自觉遵守规章制度，自觉维护公司利益，树立正确的世界观和人生观，以此指导我的工作和生活。

　　在个人素养方面，塌实肯干，任劳任怨，吃苦耐劳，能以主人翁精神为公司利益而拼搏！因此，我相信，无论从政治素质、个人素养方面，我都无愧于领导和同志的们的信任。

　　第二、我熟悉项目部的全部工作流程，能够熟练的开展工作。

　　我熟悉整个项目部的全部工作流程，整个房地产开发过程包括前期定位与策划、房屋拆迁、规划设计、开工准备工作、工程质量、安全、进度、成本管理与周边关系以及政府部门沟通协调等工作。我现任房产工程部经理，主要负责x项目从土地获得、地上房屋拆迁、前期定位、规划建筑设计、预算及招标、投标、工程建设管理、交房及维修整改工作全过程。想尽各种办法，克服了种种困难，解决了发生的一系列的矛盾，无论从进度上还是业主满意度上都达到了公司预期的目标。所以我熟悉项目部的各个环节，所遇到的问题都有解决的方案，能够熟练的开展工作，并取得很好的效果。

　　第三、我有丰富的房地产工作的经验，熟悉行业法规，能游刃有余的开展工作。

　　我从事房地产工作已有五年，在这五年里，我积累了丰富的经验，对房地产行业也有了自己的看法，熟悉了行业法规，能够游刃有余的开展工作。工作五年来，我精通了业务，具备了创新的能力并具有一定的企业管理能力。我熟悉房产项目部各项工作的管理流程。在工作中能够做到兼顾大局，较为妥当的处理工作中的各种问题。在各种情况下，都能够完成领导交办的各项工作任务。

　　第四、我个人热爱挑战，有激情，有干劲，具有吃苦耐劳的品质。

　　做一个优秀的项目经理或许并不需要很高的智慧，但需要具备强烈的责任心和敬业精神。我性格开朗、责任感强，工作有激情，有干劲，具有年轻人的活力，热爱挑战。平时尊敬领导，关心下属，在项目部工作的各个环节，无论有多么困难的事情发生，我都发挥我吃苦耐劳的品质，度过一个又一个难关。我相信，所有这些都将会令我在项目部经理岗位上如沐春风。

　　当然，金无足赤，人无完人。在肯定自己优势的同时，我也清醒地认识到了自己的不足之处。由于平时处理的各种事情太多，所以有时会忽略一些细节，不过，在今后的工作实践中，我会不断的完善自我，提高整体解决问题的能力，创造性的开展工作，使各项工作得到完美的展现！如果各级领导信任我，给我这个机会，我将以实际行动回报大家对我的期望。

　　如果我竞聘上这个岗位，我将集中精力，脚踏实地的突出做好如下几个方面的重点工作：

　　第一，创新工作方法，加强内部管理，提高工作效率。作为一名副经理，做好管理是其工作的重要部分，如果管理工作搞不好不仅影响到本部门的工作效率，还直接影响到公司经济效益。

　　第二、提高市场意识，围绕“效益”开展工作。在这里我想引用一句西点校长的麦克？阿瑟的话“我们需要的是战场上的狮子，要知道由一头狮子带领的羊群，能够战胜由一只羊带领的一群狮子。”我们也要象狮子一样，勇于进攻，勇于竞争！我将提高市场意识，建立信息收集制度，广泛收集市场信息，树立信息意识，尤其是瞄准其他公司，认真研究它们的运营方法和阶段发展规划，并尽早做出应对策略。为此我们应当做好以下三方面工作：

　　一、充分研究目前房地产宏观形势，结合当地房地产行情；充分分析项目，精确定位，为实现快速销售奠定基础；充分利用内部职工的购房需求，带动周边销售。

　　二、针对目前房地产销售低迷，房价下跌的严峻形势，坚持成本，以合适的成本做合适的产品，以合适的价格获取的利润。

　　三、工程质量越来越受客户重视，采取多种措施，严格控制工程质量，引入奖励机制，在合同中约定单独设立奖励基金，提高施工单位积极性。确保工程质量过关。

　　第三、广开门路，同当地相关政府部门搞好关系。如果竞聘成功，我将充分利用自己机优势和资源，广泛利用现在的人脉，同当地相关政府部门搞好关系，掌握交往的艺术性，在竞标中同他们多沟通、多协调、多争取，争取在重大项目面前同当地政府达成共识，争取更多的项目，提高公司的经济效益。（本条如不是职责内的事，可删除或酌情修改）

　　第四、加强学习，不断提高自身素质。我深知，当今时代是一个学习的时代，创新的时代，超越的时代。一个不学习，或不善于学习的人终将被时代所淘汰，所以只有在工作中不断的提高自己、完善自己才能适应未来的挑战。我将进一步加强学习，不断学习市场、工程、管理等知识，并在工作中不断向同事学习，不断向实践学习，多方面提高自身素质，以较高的综合素质迎接未来的挑战。

　　尊敬的各级领导、同志们，古希腊物理学家阿基米德曾说过这样一句话：给我一个支点，我可以撬动整个地球。那么我要说：给我一个机会，我将还你一份意想不到的精彩！参加这次竞聘演讲活动，我做好了充分的心里准备，无论结果如何，我都会以我固有的激情来面对生活、面对未来的工作。我将以此为起点，更加努力工作，不断完善自己，以昂扬的斗志迎接各种各样的挑战！

　　谢谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇18**

　　尊敬的领导，亲爱的同事们：

　　大家好，我是来自38分店的员工丁雅丽，毕业于郑州牧专，今天很荣幸能有此机会和大家交流一下思想，不足之处恳请各位评委批评指正。我认为，作为管理者首先应该拥有一种眼光，一种能预测事物发展趋势的眼光；还应该拥有一种能力，一种能充分利用有限资源，快速有效的实现组织目标的能力。

　　下面开始我今天演讲的第一个主题，如果我是一名楼面经理，我将从以下两个方面开展工作。一：在履行楼面经理职责的同时，我会把加强员工思想教育，加强员工业务技能培训和考核，不断提高员工综合素质这项工作放在首位来抓。促成我做出这个决策的原因是这样的：想必大家都有类似的感受，身边许多同事下班之后无所事事，不思进取，贪图享乐，让大好时光白白流逝。一点也不考虑如何提高自己的工作水平，也不关心自己的前途和未来，更别说关心社会形势和世界局势的发展变化了。看到这种现象我感到十分的痛心和忧虑，因为她们才是我们企业和祖国未来的生立军啊！我努力思考我该采取哪些措施来改变这种现状呢？作为一名有责任心的领导，我首先要让员工树立居安思危的意识，培养其对新知识的探索欲望和能力。其次，帮助员工制订工作计划，同时加强业务技能培训和考核。最后鼓励员工多读书读好书。具体的做法是给员工分析当今社会严峻的就业形势及社会对人才的需求标准，让员工明白如果不加强自身学习就要被社会淘汰的道理，从而激发其危机意识。还要多给员工讲述我们企业发展的大好前景和获得“双十佳”称号的众多优秀员工的先进事迹，让员工明白这个企业是个值得终身奋斗的企业，另外也让员工在对比中明白自己的差距，从而激发员工强烈的上进心和比学赶超的工作劲头。再加上制订的明确的工作目标，最后达到员工在无人监管的状态下踏实、负责、高效的工作。通过这些措施切实提高员工综合素质。二定期举行畅谈会，鼓励员工开展自我反思和自我批评。我想只有畅通无阻的\'沟通才能营造一个默契的团队。我们企业也为此做了很多工作，例如楼面开展的员工互评活动，可互评的结果往往是落后的员工依然落后，这就需要我们努力去寻找问题的症结所在。在畅谈会上，我们管理者要鼓励员工敞开心扉，把观察到的每个人在工作中存在的问题客观公平的指出来，然后一起分析问题解决问题，尽快弥补缺陷部分。通过这样的活动促进大家互相帮助，互相督促共同进步，营造一个良好的工作氛围。

　　第二个主题：基层工作者应该具备哪些素质。对于这个问题我想同志们一定是仁者见仁，智者见智。众所周知，基层工作者除了要具备较强的业务技能，一定的文化素质，还要拥有一定的管理能力和健康的体魄。我根据自己的理解总结了基层工作者应具备以下五点素质：1热爱本职工作，认同企业文化，对企业有较强的归属感，使命感和忠诚感。2坚持原则，言行一致，以身作则。3有强烈的奉献精神，吃苦耐劳，求真务实。4营造一个民主的工作氛围，虚心接受批评，敢于自我反思，勇于承担责任，处事公平公正。5帮助员工制订工作计划以及人生规划。

　　我对“以人为本，关注员工与企业共成长的方法”这句话的理解是：员工是企业的最大财富，现代企业之间的竞争归根到底是员工素质之间的竞争。一个企业只有站在员工的角度思考问题，真正为员工谋福利，员工才会以主人翁的心态为企业做出最大的贡献。在这个方面我们企业是餐饮行业中的佼佼者。例如经常举行的kalok比赛，风景名胜区双飞游，还有每月一期的《面点王之歌》，还有今天这样的从基层员工中选拔干部的大型活动，这些活动不仅为我们员工提供了展示自己才华的舞台，还为我们提供了交流思想的平台。这些都体现了我们企业秉承“以人为本，关注员工与企业共成长”的思想。

　　最后发表我个人的一点见解：作为企业，作为管理者，并不只是要管制员工，而是要帮助员工谋求进步的方法，挖掘其自身的潜质，培养员工站在领导者的高度思考问题的意识和能力。还要着重加强对其文化素质，道德素质尤其是社会责任感的培养，我想当我们企业拥有了众多高素质员工队伍，我们企业就不愁做到基业长青，实现“成为中式快餐全国领军品牌”的梦想就指日可待！！

　　我的演讲完毕

　　谢谢大家

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇19**

　　尊敬的各位领导，各位评委：

　　大家好！俗话说：没有金刚钻别揽瓷器活。虽然我很自信，但还有拿出真本事来，经过综合权衡，我觉得我具有以下竞聘的优势：

　　第一、我具有较好的政治素质和高尚的思想品质参加工作以来，我经常学习党的一些文件，不断提高自己的政治觉悟性，能够在思想上和行动上与和公司保持高度一致。参加工作九年来，我总是用信心激发热情，用恒心磨练意志，用爱心呵护旅客，用诚心对待工作，服务奉献真情，行动追求卓越。

　　第二、我具有丰富的工作经验和较强的创新意识

　　工作近十年来，我先后在售票、行李管理、值机和配载上工作过，不同的工作岗位的经历锻炼了我不同的工作能力，丰富了我的人生阅历，锻炼了我的意志，丰富了我的知识，增强了我的能力，拓展了我的视野，更重要的是培养了我乐观豁达、冷静沉稳的性格和顾全大局、开拓创新的精神和作风，而这样的性格和作风，无疑是一名客货部经理所必备的素质。更重要的是，在这近十年里，我基本上都是在业务一线工作，这样就使得我对所负责的各项业务有了较为深入的了解，对于工作中出现的矛盾和问题，我都能做出很好的处理。丰富的工作经验为我做好奠定了坚实的基础。

　　第三、我科班出身，具有扎实的专业知识。

　　我毕业于××学校，几年的学校学习，使我掌握了扎实的专业知识，特别是工作以后，我严格要求自己，在近十年的实践中，使自己的理论知识与实践相结合，做起工作来更是左右逢源，游刃有余。这都为我做好下步工作打下了坚实的基础。

　　第四、我具备担任该职位的基本素质。

　　作为女性，我性情温和，办事耐心，平易近人，同时具有敏锐的直觉和观察力，能细心体察乘客情绪，协调处理好各方面的关系。同时，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重；工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任。此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系，具有的优势。

　　俗话说，人贵有自知之明，同时，我也明白自身的差距。在各位领导和同事们面前，我还有许多不成熟的地方，很多地方还需要向大家学习。但是我相信：经验，我会不断总结、升华；才干，我会不断培养、提高。我希望能一如既往地得到领导的关怀，我诚心诚意地希望能不断得到同事们的批评与帮助！我深信：江海之所以博大是因为它居于百川之下。

　　我们机场的建设正日臻完善，这个雪域高原的“森林机场”正焕发着蓬勃的生命力，让我们这些工作在这里的人们倍感自豪和骄傲。我愿在机场这一平台上，再次实现超越，更上一层楼。各位领导、各位评委，同志们、朋友们，参与此次竞聘，我愿在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在竞争中完善自己。如果承蒙领导和评委的厚爱，让我走上经理的领导岗位，我将不负众望，不辱使命，开拓创新，具体我将做到以下几点：第一、团结合作，开拓创新，打开工作新局面。

　　多年的工作经验告诉我，同志之间，理解、支持和友谊比什么都重要。在团结方面，我要当好主角，摆正自己的位置，协调好各个部门之间的关系。在工作上，我将在充分调查的基础上，有步骤、有目的地制定工作计划，逐步落实工作，让各项工作有条不紊地开展。

　　我的演讲到此结束，谢谢大家的支持！

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇20**

　　尊敬的领导，亲爱的同事们：

　　大家好！

　　今天我怀着无比激动的心情，参加这次岗位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了公司及各位领导对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也许是最后一次，我会通过我的努力为公司创造更高的价值！

　　一、我的基本情况

　　本人叫，今年xx岁，大专文化程度，20xx年xx月通过应聘就来到xx部，我想我是幸运的，通过我的努力和公司的大力支持，我先由业务员、区域主管，一步一个脚印走到了今天。

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇21**

　　尊敬的评委，亲爱的同事们：

　　大家好，我是来自呼叫中心的田，今天很高兴能站在这里竞聘，竞聘经营部经理精彩演讲稿。下面我将从以下四个方面展开这次竞聘演讲。

　　一、我是谁？

　　二、要去干什么？

　　三、凭什么去干？

　　四、怎么干？

　　一、我毕业于××大学，0×年7月到0×年3月，在经营部门有过8个月的一线工作经验，0×年3月底加入品管部呼叫中心至今。0×年3月参加公司第47届储干，取得第十名的成绩。加入呼叫中心以来，通过十个创新。工作中的我是认真高效，生活中的我是活泼开朗。

　　二、这样的一个我，今天站在这里的目的只有一个，希望成为德邦经理人。

　　三、大家肯定会问，你凭什么能够成为德邦经理人呢？下面我将从以下三点阐述我的优势，让大家对我有更近一步的认识。

　　1、强的沟通能力。大家知道，呼叫中心是一个整天于客户打交道的部门。每天应对着形形色色，或来势汹汹，咄咄逼人的客户，磨练了我们的沟通能力。特别是近大半年的专职处理客户投诉的经验，更是让我的沟通能力及技巧得到了极大提升，前段时间有个深圳的客户打热线投诉，称自己要向今日一线曝光我司，当时情况很紧急，通过我和客户十几分钟的沟通，客户打消了曝光的念头，我们的谈话在愉快的氛围中结束。在经营部门，如果能够与客户成为朋友，保持良好的交流合作关系，那对于货量提升以及客户维护是很好的一种手段；另外，投诉处理的经验，让我对于突发事件的异常处理也有了自己的一套方法，面对棘手问题，能够保持高度冷静，竞聘演讲稿《竞聘经营部经理精彩演讲稿》。

　　2、强执行力。在学习中执行，在执行中反馈，在反馈后创新。公司经过13年的发展，流程制度已经基本趋于完善，但是，公司内部每天都会有差错，外部每天都会有投诉，究其原因，不外乎就是没有按照流程办事，没有依照制度执行。最终，受损的是公司。我的工作职责所接触到的东西，让我养成了高度执行的习惯。我的原则是：领导交代的任务，先去做，做了才有发言权，也才能谈及反馈和创新。

　　3、强抗压力。经常有经营部门的经理打电话给我说，小田，压力大啊，这是我听得最多的一句话。是的，经营部门货量要排名，6S要排名，神秘客户调查要排名，网上营业厅要排名，电话营销要排名，投诉量要排名，看到这些数据，个个都不轻松。然而，我总是会跟他们讲，我们也是有压力的，我们部门你每天接了多少了电话，跟客户对话的时长是多少，跟客户讲话的内容都有录音的，也就是说，我们是个透明人，你说，这样的压力大不大？压力都会有，关键是看你怎么去对待。而我一直认为，压力它是纸老虎，你强它就弱，当你足够强大的时候，发现它的本质不过是一张白纸，不攻自破。

　　四、通过以上三点，各位对于站在大家面前的我，相信都有了一定的了解了吧。那如果我有幸成为了经营部门的经理，我该怎么做呢？以下我将从两个环境阐述我的想法。

　　1、新部门，新经理。

　　我主要关注三方面。

　　A、做好表率。作为一个新经理，首先是要员工认可自己。认可自己的前提是，首先做好自己。

　　B、做好宣传。公司内部可以通过发邮件给兄弟部门，带来更多的到达货，通过到达货带动出发货。对外可以采取派发传单，电话营销，传真营销，甚至网上营销，让更多的客户知道我们，来我们这里发货。演讲稿 范文网欢迎你。

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇22**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好！

　　我叫马，首先十分感谢公司领导带给这次竞聘的机会，这天我本着锻炼自己为大家服务的宗旨站在那里，竞聘东线南区客户经理这个职位，期望能够得到大家的支持。

　　20xx年6月来到速递公司，刚开始接任市区大件、代收工作，刚开时送大件每一天投递率几乎百分之百，一个月投递代收货款将近200多件。20xx年08月因工作需要抽调到为市区业务量最大的东线南区揽投员，工作至今，在这段工作期间，因工作表现突出于20xx年年底被省公司评为“优秀揽投人员”在20xx年接任东线南区揽投员至20xx年3月，每月揽收的绝对值在公司都排在第一名。

　　一点点的成绩只能代表过去，未来更需脚踏实地，随着这次竞聘给我带来了新的机遇和挑战。我此刻竞聘东线南区客户经理一职，我更有信心和决心做好这份工作，不辜负领导的培养和提携。如果这次我竞聘成功我将做好以下几点：

　　1、先维护好原有客户的基础上在发展新的客户。

　　2、加强理论学习，不断提高、熟悉自身业务。

　　3、每月及时清理上月欠款，用心完成领导安排的各项工作。

　　不管我这次竞聘演讲能否成功，也不管将来从事什么岗位，我都将投入百分之百的热情，努力工作。

　　谢谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇23**

　　尊敬的各位领导、各位评委：

　　大家好!非常感谢分行党委为我们提供这样一个展示自我、检验自我的舞台。我竞聘的职位也是企业文化部经理(即党委宣传部部长)。刚才两位竞聘者做了非常精彩的演讲，使我在为他们喝彩的同时也倍感压力。不过，竞聘这个岗位我也有自己的特点和优势。

　　我叫，今年35岁，经济师。20xx年7月xx大学经济管理系本科毕业，分配到支行工作;20xx年10月开始在支行政工科从事宣传教育工作，对思想政治工作和党务工作比较熟悉，积累了比较丰富的基层行宣传教育工作经验;20xx年开始在支行办公室工作，任支行办公室副主任、主任，兼任支行共青团总支书记，;20xx年底任支行行长助理，协助一把手进行综合管理;20xx年1月调至分行宣传部，具体负责企业文化和职工教育工作，20xx年2月通过竞标，任x部经理至今，是机关二支部第七党小组组长。本人有良好的组织协调和文字综合能力，有基层宣传教育和群团组织管理工作经验，觉得自己可以胜任企业文化部经理这个岗位。

　　企业文化部(也就是党委宣传部)是党委的喉舌、是党委联系群众的桥梁和纽带，是x行精神文明建设的排头兵和方向舵。能在这个岗位上发挥自己的作用，做出自己的贡献，是我很久以来的愿望。如果这次我有幸在竞聘中胜出，我将秉承宣传部多年以来的优良传统，切实地履行部门职责，努力做好党的路线、方针、政策，金融工作大政方针和上级行党委决议精神的宣传教育工作;系统地组织好精神文明建设和职工队伍建设;认真落实优质服务的组织、督导工作;注重突出和创新x行企业文化特色;推动机关党务工作和团组织工作向有效率和系统、规范化方向发展。基于对企业文化部部门职责的理解和认识，我会在今后的工作中，突出抓四个重点：

　　一是培养职工“精、气、神”，重点放在培养职工的一种朝气、一种凝聚力。推行“人性化”的教育和管理机制，组织形式多样的主题活动，培养和激发员工蓬勃向上的朝气，使职工聚精会神地投入工作、享受工作，保持良好的精神状态和工作热情，保持强烈的忠诚度和敬业精神，不是把x行工作作为一种“职业”，而是把它作为一种“事业”。强化企业文化理念的感性植入和推广普及，企业文化理念的教育，重点放在增进员工对x行的归属感、亲和力上，使x行企业文化特色深入人心，并成为员工的自觉行动。规范和统一CIS形象识别系统的制作和宣传展示，使得x行的招牌、行名、行徽、行服、柜台内外形象标识、宣传牌、宣传栏、展板等等与x行形象有关的硬件设施，整合成一个有视觉冲击力的整体，体现x行独特的特色文化。

　　二是优质服务上突出抓“三化”。即品牌化、专业化、市场化。要在市场竞争中脱颖而出，我们必须树立x行自已的品牌，除了打造品牌金融产品，我们要花大气力培养自己的“品牌员工”、“品牌服务”，将其进行大力宣传和形象包装后，向社会推出这些特色品牌，使这些品牌成为公众心目中的首眩在服务的专业化上，突出抓员工素质和服务水平的提高，使职工成为“行家里手”、“多面手”，面对复杂的客户需求，培养复合型的人才。面向客户市场的需求，大力推广和完善服务手段。引导员工改变“以我为中心”的服务意识，开展“换位思考”，把方便让给客户;延伸“一米线”后续服务，扩大代理理财范围;让“客服热线”真正热起来、使“投诉热线”真正起到亮丑的作用;开展“行长(主任)接待日制度”，拉近管理层与客户之间的距离;切实推行“首问负责制”，提高办事效率，杜绝推诿拖拉。

　　三是党、团组织建设突出找“位子”。在党组织活动和党员教育中，发动党组织和党员找准自己的“位子”，使他们认识到“党员”不仅仅是一张标签，不仅仅是一年收一次党费，促使党员在各自的岗位上发挥自己的先锋模范作用，并接受群众和客户的监督。切实发挥共青团组织的积极作用，在系统内创建更多、更高层次的“青年文明号”和“青年岗位能手”;创造条件，及时发现和总结、推荐“十佳杰出青年”人选;发挥短期合同制职工在团组织活动中的主力军作用。不仅要发现、总结推荐团组织和团员青年创建“青年文明号”和“青年岗位能手”，而且要让他们克服评选后“船到码头车到站”的思想，让他们充分发挥典型示范作用，并且务必使自己向更高的目标迈进。

　　四是抓“心理建设”。着眼于“先解决心情，再去做事情”，弄清员工所思所想，引导他们正确认识自己、正确对待困难，帮助员工确定人生目标。深入基层，调查研究，摸清动态，建立档案，进行个案分析和归纳总结，对症下药，有针对性地进行思想教育工作。

　　总之，如果我能够获得大家的信任，走上企业文化部经理这个岗位，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好!谢谢大家!

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇24**

　　各位老师/同学/评委好：

　　我叫刘智乾，是一名团员；曾在班上担任副班长职务，有一定的组织能力；有吃苦耐劳、无私奉献的敬业精神；有吃苦耐劳、无私奉献的敬业精神；拥有语言组织能力和较强的工作能力。

　　能在这个岗位上发挥自己的作用，做出自己的贡献，是我很久以来的愿望。如果这次我有幸在竞聘中胜出，我将切实地履行经理职责，系统地组织好精神文明建设和职工队伍建设；认真落实优质服务的组织、督导工作；注重突出和创新型行企业文化特色。推动企业运作向有效率和系统、规范化方向发展。基于对企业各部门职责的理解和认识，我会在今后的工作中，突出抓四个重点：

　　一是 重点放在培养职工的.一种朝气、一种凝聚力。推行“人性化”的教育和管理机制，培养和激发员工蓬勃向上的朝气，使职工聚精会神地投入工作、享受工作，保持良好的精神状态和工作热情，保持强烈的忠诚度和敬业精神，不是把工作作为一种“职业”，而是把它作为一种“事业”。

　　二是 重点抓产品的质量和售前/售后服务。

　　三是 强化企业文化理念的感性植入和推广普及，企业文化理念的教育，重点放在增进员工对公司的归属感、亲和力上，使企业文化特色深入人心，并成为员工的自觉行动。

　　四是 规范产品和统一cIS形象识别系统的制作和宣传展示，使得公司的招牌、行名、行徽、行服、柜台内外形象标识、宣传牌、宣传栏、展板等等与公司形象有关的硬件设施，整合成一个有视觉冲击力的整体，体现公司独特的特色文化。

　　五是 优质服务上突出抓“三化”。即品牌化、专业化、市场化。我们必须树立公司自已的品牌，除了打造品牌电子信息产品，我们要花大气力培养自己的“品牌员工”、“品牌服务”，将其进行大力宣传和形象包装后，向社会推出这些特色品牌，使这些品牌成为公众心目中的首选。

　　总之，如果我能够获得大家的信任，走上经理这个岗位，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好！谢谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇25**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好!基层、中层干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是我们宾馆为打造一支高效率团队的一重大举措。作为宾馆的一员，我衷心拥护这次竞聘工作。在这里我非常感谢大家给我一个展示自我的舞台和施展才华的机会!同时也感谢各位领导和同事们对我的关爱和支持。

　　我现任客务部经理，今天竞聘的岗位也是客务部经理一职。要聘这个岗位，我认为就有必要向各位领导、同事汇报一下今年的一些工作思路。

　　大家都知道，现今的酒店竞争非常的激烈。从根本上说，就是在质量管理上比高低，在服务质量上见分晓。谁能坚持质量第一的经营理念，不断强化质量管理，以一流的服务赢得客人的青睐，谁就能在竞争中站稳脚跟，立于不败之地；反之，就会被淘汰出局。因此，加强质量管理，提高服务质量将是今年工作的重点之一。提高服务质量首先要牢固树立强烈的服务意识和质量意识，从部门管理人员到每个员工，都要深刻认识\"服务质量是企业的生命\"，要自觉坚持认真落实\"让宾客感觉更好\"的宗旨。部门在以往礼仪礼貌要求的基础上，从准确、快捷、优质上下功夫。即在完善今年限时服务的基础上，结合一站式服务，提高服务水平。我先介绍一下一站式服务:

　　服务理念：一站式服务，是指宾客进入宾馆某一区域或某一岗位就能享有方便、快捷、集中的服务，不会受到冷淡、推委或拒绝，员工从提供本岗位、本部门的服务扩展到满足顾客对其他部门或宾馆的综合需求服务，从提供宾馆服务扩展到满足宾客对宾馆以外以及城市综合信息咨询，从提供共性服务扩展到满足宾客个性化服务。一站式服务强调，部门员工均能就客人提出的任何问题尽量一次性给予满意答复，最大限度缩短宾客直接获得服务的路径。宾客入住后，其需要提供的服务和对宾馆的不满，只经过一人次的受理，便可得到延伸服务；要求部门员工都要抱着尽力满足宾客需求和为宾客排忧解难的态度工作，树立首位负责、问题到我为止的服务意识。

　　服务原则：部门全体员工不论职位高低，不论份内份外，不论是否在

　　责任区域，不论在岗位或办事途中，任何时间、地点对宾客的服务诉求都应在第一时间受理，充分考虑宾客感受，予以妥善处理，并解决好后续问题，做好跟踪。从而最大限度、最高效率地满足宾客要求。

　　服务要求：

　　1、没有塞车现象，不会借工作安排或有其它事情而冷落宾客。

　　2、没有中转站，不会因超出职责范围对客人推来支去，第一个接受者有责任将问题移交受理部门及至分管领导。

　　3、没有交通事故和遇到红灯现象，宾客所要求的服务移交给配合部门后应快捷、有效地完成。

　　4、没有急转弯，无论宾客态度如何，始终抱着客人是上帝的宗旨，竭尽全力地为客人排忧解难。

　　5、提供充足的燃料，对宾客服务要有激情，站在宾客立场分析或处理问题。

　　6、掌握基本的对客服务的知识、技能，熟知本岗位、本部门的职责和工作内容，围绕宾客的需求，做好各项服务工作，为顾客提供满意的服务。

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇26**

　　尊敬的各位领导、同事们：

　　大家好！非常感谢会领导为我们年轻人管理提供一个充分展示自我的机会和舞台。希望通过这次竞聘，展现自己的志向，开发自己的潜力，力争为我会发展做出更大贡献。

　　对于所要竞聘的会展中心总经理职位，我深知自己存在年纪尚轻、资历尚浅的弱势，但是同时觉得年富力强、干劲十足正是自身最大的资本，于是坚定了迎接挑战的信心。过去3年的工作囊括了领导和同事的大力支持，今后我将继续孜孜以求，争取做出更大的贡献。应聘总经理职位，我满怀信心。我的信心主要来源于以下几点优势：

　　1、具备良好的思想道德素质。

　　参加工作以来，我始终追求进步，严格要求自己，遵守单位各项规章制度，诚恳对待同事，兢兢业业开展工作，任劳任怨加班加点，不计得失，具有强烈的事业心和高度的责任心。无论是在工作和生活中我都坚持做到诚实守信、谦虚谨慎、与人为善。

　　2、具备较为丰富的业务经验和专业知识。

　　我大学专业为信息技术，后取得管理学士学位，外语和计副经理竞聘书算机水平较高，完全能够适应会展行业未来发展形势。进入贸促会3年来，在领导的教育培养和同事们的帮助下，我进步很快，在摸索与总结中积累了丰富的知识和经验，已经成长为独立操作项目、独当一面的多面手。近年来，连续并成功的组织两届天津商品日本大阪展示洽谈会，团组规模均超过20人，展位超过10个。

　　3、具备一定的组织管理与沟通协调能力。

　　我识大体，顾大局，能够站在全局高公司片区经理竞聘报告度思考处理问题；善于沟通，协调各方面关系，能够充分激发同事们的聪明才智，带领团队形成合力完成任务。工作思路清晰，能够抓住主要矛盾，兼顾细节，统筹规划安排各项工作；重视通过建立规章制度、健全激励机制，来规范管理。

　　我认为，会展总经理的主要职责是：以提高经济效益为核心，立足全局谋划工作，站在细处经营管理，对内抓管理提效益，抓团队提素质，抓经营拓市场，抓服务树品牌，努力提高部门核心竞争力；对外抓协调促和谐，正确处理与商委及贸促会各部门关系，营造良好的外部环境。

　　各位领导、同事，如果能有幸走上新岗位，我将不辱使命，开拓创新，用具体的行动和丰硕的成绩来回报同志们的信任与支持。重点将做好以下几点：

　　1、做好员工表率，打造和谐团队。

　　火车跑得快全靠车头带；会展业务要做强做大，部门负责人的正确领导和表率作用至关重要，因此我将以身作则，率先垂范，吃苦在前，勇于担当，扎扎实实做好各项工作。同时，尽心尽责尽力地为部门和同志们服务，虚心真诚地倾听员工的意见，协调好领导与员工和员工之间的关系，公平公正的处理问题，努力打造一支相互理解、相互信任、相互帮助、气氛和谐的工作团队。

　　2、巩固成熟行业展会，以超值服务稳定客户。

　　经济效益是企业的生命线，直接关系企业的生存发展和员工切身利益。在这里，我要衷心地感谢老领导、老同志们为我们会展打下了坚实基础，使我们拥有了成熟会展这一支柱业务。我将倍加珍惜来之不易的良好局面，继承和发展这笔宝贵财富。要进一步加强与客户的沟通，搞好市场调研，根据客户的需求对本年度的出展计划进行有针对性的立项，使我们的立项更贴近市场需要，更具竞争力；进一步详尽的了解展会举办的规格、在业内受关注的程度等，努力为客户提供更具说服力的数据，帮助他们分析确认参展的潜在价值，并为他们提供细化的参展服务方案，满足客户多元化需求；进一步将强对客户群体的管理，将“忠实参展客户”作为中心的VIP客户，建立VIP客户档案，实行会员制管理，为他们提供价格优惠，展位的优先选择权等更超值的服务，进而达到巩固成熟市场目的。

　　各位领导，同志们：也许前进的道路崎岖而坎坷，身上的担子任重而道远，但是挑战与机遇并存，因为有挑战，工作才有干头，事业才有想头，浑身才有劲头；不管这次竞争是否成功，我都将一如既往、勇往直前，用实际行动回馈组织和同志们的信任！

　　谢谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇27**

　　尊敬的：

　　你们好！

　　非常感谢集团公司和酒店领导给我这个机会参加今天的酒店经理职位竞聘，这对我来说，是机遇，更是挑战。我将非常珍惜这次展示自已、锻炼自已的难得机会。参加酒店总经理助理职位的竞聘，勇敢地接受大家的评判。

　　我叫，今年xx岁，于x年开始参加工作，先后从事过业务员、营销员、酒店服务员、酒店管理员，至今己在酒店一线岗位上工作了xx年，它教会了我如何为人，如何处事，如何工作，并在这xx年中我曾多次获得酒店的“优秀员工、服务能手、优秀干部”等奖项。身为酒店中层管理的我始终秉承着“言必行、行必果”的办事风格，20xx年x月我加入xx集团这个人才济济、团结奋进的大家庭，在领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我有幸学到了不少东西，取得了很大的进步，在此向大家向在座的诸位领导表示真挚的感谢！正是你们的支持和厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

　　在我加入xx酒店的这两年时间里，在酒店的正确领导下，凭着自己的勤奋努力和悟性，一步一个脚印，脚踏实地尽力做好每一项工作，并带领房务部全体员工较好地完成了年初制定的经营目标。xx年的酒店工作经历，使我对酒店服务行业有了较为深刻的理解，对酒店管理有了较为全面的认识，并在实践中获得了比较丰富的酒店管理经验。多年的一线工作经历，养成了我严谨细致的工作作风，也造就了我敢于面对困难的坚毅品格。而丰富的从业经验，扎实的业务能力和认真细心的工作作风使我赢得了领导及众多客人的信任和尊重。我相信这些经历会在今后的工作中对我有很大的帮助，要想成为一名合格的助理，它不仅要有一定的专业水平、综合素质、心理素质，还要有良好的人际沟通能力，尽管我有很多的不足之处，但是我会不断加强业务学习，在工作中总结经验。假如这次我能荣幸竞聘成功，我的工作计划和设想是：

　　一、当好“协助员”。协助领导作好上级业务主管部门及信息反馈和日常程序性的工作。协助领导进行项目的商谈，受理客户的投诉，将意见整理成材料及时向领导汇报。

　　二、当好“服务员”。为领导服务是行政助理义不容辞的职责。领导交办的事情要不折不扣及时的完成，为领导服务的出发点和落脚点是为业务部门及全体员工服务的首要之一，为此可适当的开展一些文艺活动，营造亲密融洽的“家庭气氛”，让每位员工及家属对酒店热爱和忠诚的基础上产生一种良好的集体环境氛围，自觉地为酒店的总体目标贡献自己的全部智慧和精力。

　　三、当好“协调员”。协调好酒店与集团其他各子公司之间的横向联系，以及公司内部上下级关系纵向协调，充分发挥一个集体，一个团队的重要因素。

　　四、当好“管理员”。酒店现场管理是首要工作。首先注重企业文化内涵，与其说客人到酒店是去住宿、吃饭，还不如说去寻求一种精神上的享受。所以酒店在管理中向传统文化“借力”如：“以仁治店”，在管理过程中注入更多的情感要素，并通过“身教”强化管理效果，逐步实现“佣人式”的服务转向“绅士式”的服务。我想，当好管理员，首先应管理好自己，只有这样，才会树立坚定的工作信念，形成良好的工作风格，同时，也才会更好地有利于自身的成长。

　　五、寻找“增长点”酒店行业的竞争已不是简单的软硬件的竞争，它还是企业文化品牌的竞争，它体现的是企业与员工的共同价值观。所以酒店必须激励实行全员销售，在明确年度指标的情况下每个人都应制定相应的计划与措施，责任到人，目标明确，对待工作中的每一个细节力求做到“用心做，做精细”，做到节约一分钱就等于盈利一分钱的思想。学会经营自我淘汰制，做好内部营销、内部管理，这样才能使我们成熟的走出去引进来。

　　作为这次竞聘的积极参与者，我希望在竞聘中成功，但是我绝不会回避失败，不管最后结果如何，我都将“堂堂正正做人，兢兢业业做事”。

　　谢谢大家！

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇28**

　　尊敬的各位领导、各位同事：

　　大家好！

　　这次竞聘对我来说不仅是一个展示自我舞台。相信这次竞聘将是未来人生中的一大转折，我是大专学历，年毕业后应聘进入中国移动分公司，年在营业厅做营业员，年在营销四部任业务经理，年至今在集团大客户工作。这八年里我感受到移动大家庭的温暖，这里学会了如何成为一名合格的客户经理，也在为客户服务的过程中实现了自我价值。为能成为一名合格的移动人而自豪。

　　这次竞聘的岗位是高级客户经理。

　　担负着公司与客户之间的联系，对高级客户经理的理解是客户经理作为公司的代表。承担着多方面的.职责，客户经理必须具备良好的思想道德素质和专业素质。

　　忠于企业；对待客户要主动热情，良好的思想道德素质首先要热爱企业。对于用户提出的问题要耐心解答，不能欺诈客户，更不能以不正当的手段或方式欺骗客户。其次，要树立“沟通从心开始”服务理念，以“追求客户满意服务”为服务宗旨，培育自己吃苦耐劳、团结合作、乐于奉献的企业精神；具体工作中，要真心实意为客户着想，全心全力为大客户服务；要遵守企业各项规章制度和劳动纪律；对自己的工作具有自豪感，有敬业的精神，有为公司和客户负责的责任感；通过恪守道德，塑造客户经理的自我形象，探索大客户服务工作规律，创造高效能的工作业绩。

　　除了具备一定的思想理论基础和文化素养，客户经理与客户打交道。最主要的精通移动业务，具有丰富的移动通信营销和服务技能，即专业素质。

　　专业素质：

　　一要熟悉公司的发展历史、现状。公司在同行业中的地位、公司的使命、公司服务理念、公司文化等。

　　二要熟练掌握各类品牌的资费情况，精通基本业务及新业务的使用方法，解销售渠道及促销方式，熟知各业务的办理流程等。

　　三要熟悉大客户市场，大客户市场是客户经理服务的基本舞台，解其运行的基本原理和总体状况，客户经理获得成功的重要条件。这主要包括现有大客户的情况、潜在大客户的情况、市场环境、市场占有率、竞争对手的情况等所有市场中关于大客户方面的知识。

　　四要具有一定的市场营销知识，客户经理作为公司大客户营销与服务工作主要提供者，就必须了解市场营销知识，树立正确的市场营销服务观念，使客户真正享受移动通信产生的有益效用，积极促使公司完成发展目标和发展战略。

　　五要具有一定的法律知识，尤其是电信法、消费者权益保护法等是客户经理必须掌握的知识。

　　但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，这次演讲我虽然没有什么豪言壮语。有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的客户经理。坦诚地说，关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著。爱这平凡的工作，而它确是不平凡的事业。

　　谢谢大家。

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇29**

　　大家下午好!首先感谢你们给我这个机会，我竞聘的职务是生产副经理一职。

　　我叫，目前在公司从事仓储主管工作，主要的工作范围，就是从原材料的申购、入库、车间根据生产任务进行备料、成品的入库、成品的出库、盘点、做到账账相符、账实相符、以及成品区6s的规划等工作，由于工作的原因，使我对供应链的流程有所了解，也十分清楚流程的重要性，所以我这次演讲主要针对的就是我们工作的流程问题,具体对工作流程的标准化向大家做一下报告,其实流程在我们生活当中无处不在,无论干什么事，无论在生活、休闲还是工作中，都有一个“先做什么、接着做什么、最后做什么”的先后顺序，这就是我们生活中的流程，只是我们没有用“流程”这个词汇来表达而已。

　　任何流程都比没有流程强,好的流程比坏流程强,但是,即便是好的流程也需要改善。在企业的发展,生产都是需要一个完善的流程去运作.。

　　举例说明标准化流程的重要性：

　　首先请允许我借助一些资料来说明业务流程标准化是企业做大做强的关键

　　只有标准化的东西才有可能得到快速的复制和推广，举几个例子：像麦当劳，肯德基这样的跨国连锁巨头的成功一定程度上都益于此，高度统一的标准化管理加上其先进的信息技术的应用，为其标准化提供了强有力的支持，大大加快了其扩张速度，降低了运营成本，占据了市场的主导地位。

　　竞聘优势

　　我的优势主要体现在以下三个方面：

　　一是具有丰富的专业技术知识。自94年参加工作以来，我一直在一线从事机电技术及管理工作，并努力做到理论联系实际，大力开展技术革新。其中1998年《选煤厂工资微机管理的应用》项目，获集团公司科技三等奖;XX年《末精煤脱水回收系统的完善》项目，获省煤矿工会科技创新优秀成果奖和集团公司一等奖。同时，由我牵头组织的选煤厂机电设备改造项目共28个，均产生了较好的使用效果和可观的\'经济效益。

　　二是具有基层管理经验。在5年的基层管理工作中，我在全车间先后推行了班组优化组合，实现了人员双向选择，动态流动，进行了班组整合，将7个专业组合并精简为3个，大大提高了工作效率，实施了设备包机到人，制定包机责任制共6章48条，坚持了每季一次的技术测试，在分配上实行了竞岗分配。通过这些管理措施，逐步把平均年龄只有29岁的机电车间职工，煅造成了技术过硬、纪律严明的机电维修队伍。XX年度，机电车间取得了机电设备台时0.58小时/万吨的好成绩，在全公司所有选煤厂中名列前茅。

　　三是我有在非煤领域干事创业的激情。随着煤炭主业的逐步萎缩，就业压力的越来越大，非煤产业的位置就越来越重要，我之所以从轻车熟路的车间主任的岗位上，来竞聘恒邦公司副经理，就是想把握当前非煤发展的战略机遇，发挥自己年轻、易于接受新事物，能够熟练利用互联网等现代传媒获取信息、学习新知识的优势，在非煤产业干出一番成绩，为非煤产业支撑起半壁江山，做出自己应有的贡献。

　　三、竞聘成功后的工作思路

　　第一，牢固树立安全第一意识，切实承担起安全生产直接责任者的责任，认真抓好全公司的安全生产。

　　第二，牢固树立大成本意识，一切从效益出发，强化对生产环节中的成本控制，努力实现生产管理由粗放型向集约型转变。

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇30**

　　尊敬的各位领导、各位同志：

　　大家好，今天有幸参加科级干部公开竞聘演讲，我感到非常高兴。这是公司人事改革的具体体现，是领导对我的信任和鼓励，是同志们对我的支持，在此，我首先要表示诚挚的谢意!请大家多支持我!

　　我叫，xx岁，毕业于，学历。xx年进入工作，先后在、从事过、等岗位工作;xx年月调入xx部担任至今。

　　本次参加竞聘，是希望能在这一岗位上充分施展自身的才华，为公司的改革与发展作出更多贡献。我认为自已具有以下几方面优势：

　　一、有专业的会计理论知识和丰富的会计工作经验。我在大学期间主修金融专业，系统学习了《经济信息管理》、《货币银行学》、《会计学》、《西方经济学》等经济专业知识，为从事会计工作打下了坚实的基础。工作的年时间里，我积累了丰富的业务实际操作经验，我从事过各类业务，熟练掌握了业务的操作知识，全面系统认识了各项业务的会计流程和处理方法，并在担任计算机系统工作中，钻研有关会计知识和计算机新知识，将二者有机结合解决了账务系统中的一些实际问题，在工作中提高了自己的业务能力和解决问题的能力。

　　二、有较强的计算机操作和管理能力。担任系统管理员期间，我较好的完成了计算机系统管理工作，在年被评为先进工作者。并攻读管理员后，将会计知识与计算机知识相结合，

　　二是虚心好学，不断提高自身综合素质。开拓创新的进取意识。为了提高自己的知识层次，经过年的刻苦努力，取得了中南财经大学自学考试本科学历。年被省总工会授予“陕西省第九届职工自学成才鼓励奖”称号;年荣获自学成才奖。到工作后，我刻苦钻研计算机专业知识，本着干一行，爱一行，钻一行的宗旨，努力把本职工作做的最好，使自己的操作技能与管理应用技术得到快速提高。xx年，我利用业余时间，参考大量资料编写了“报表转换程序”，被采用并在全省推广，此程序的推广大大减少了统计人员的工作量，提高了统计数据的传输速度。

　　三、我思想比较活跃，爱好广泛，善于接受新事物，勇于实践，具有开拓创新精神、具有蓬勃向上的朝气，精力旺盛，工作热情高、干劲足，具有高昂的斗志。

　　假如我有幸竞聘成功，我将不负众望，不辱使命，从以下几方面进入角色：

　　第一、廉洁自律、勤政为公。要加深对“三个把握住自己”的学习和理解，净化自己的灵魂，陶冶自己的情操，在行使权力中、在生活作风中、在人际交往中牢牢把握住自己，身先士卒、率先垂范。

　　第二，摆正位置，当好配角。在工作中我将维护领导的核心地位，配合一把手做好分管工作，多通气、多谈心。正确看待自己的长处和短处，扬长避短，团结协作。做到：到位不越位，补台不拆台。

　　第三，加强学习，提高素质。一方面加强政治理论的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨是非的能力。另一方面是加强业务知识和领导艺术的学习，坚持紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

　　第四，扎实工作，锐意进取。即要发扬以往好的作风，好的传统，埋头苦干，扎实工作，又要注重在工作中角色的转换，摸索经验：

　　一是要有加快发展的意识。必须要牢牢把握住加快发展这一主线，重点做好“四要”：一要加快主体业务的发展，因为目前我们的收入主要是靠主体业务的拓展来扩大整个效益的份额;二要通过调整结构来控制规模扩展带来的风险;三要拓宽领域，把着眼点和重点放在新的效益增长点上，新的增长点就像一张白纸，谁进得早，谁就能画出最美的图画;四要抓住大开发的有利时机，加大力度，抢占市场致高点。

　　二是大力发展业务，实现收入的多元化。要充分利用现在拥有的先进网络和操作平台，拓展新的业务品种，拓宽收入渠道。发展业务一是要靠品牌，靠信誉;二是靠基础设施条件，靠信息资源共享，为客户提供服务。要实现收入的多元化，重点要利用我公司的三大优势，大力发展业务。

　　三是提高员工的综合素质。随着计算机系统的推广应用，对操作人员的业务素质要求越来越高，所以要对员工重点抓好岗位培训，抓好综合素质的提高，要大力推进用工和分配的市场化，创新薪酬的分配管理方式，建立合理的考核机制，确保工作正常运行和工作效率的不断提高，增强同业竞争能力。

　　四是要重视对电子化的推广工作。比尔·盖茨曾经坦言：“如果不对电子化做出迅速的反应，将成为世纪即将灭亡的恐龙”。此话虽有些危言耸听，但不能不引起我们的高度重视。因此要树立“科技兴业”的思想观念，推进电子化进程。加快推广步伐，促进业务的健康发展。

　　各位领导、各位同志，我很希望能得到大家的支持，能给我一个施展才华的舞台，实现工作设想的机会，能为xx公司的事业做出更大的贡献。但是，如果我不能应聘，说明自己的能力与组织的要求还有差距，我不会气馁，因为通过此次竞聘，我看到了人事制度改革的新机制，感受到了公司对青年员工的重视，看到了公司充满希望的明天，我会充满信心，立足本职，倍加努力，迎接下一个挑战。

　　谢谢大家!

**竞聘经理演讲稿范文集合 篇31**

　　尊敬的各位领导、各位评委、同志们：你们好!平禹煤电公司自成立以来，各项工作逐步规范，公司呈现出蒸蒸日上的良好发展局面，广大干部职工初步分享到企业发展、职工富裕的的成果，对煤电公司的明天更是充满了憧憬和期待。今天能有机会参加公司中层管理岗位职务的竞聘，我感到十分荣幸。根据集团公司“双定”工作要求和企业改革发展需要，竞聘管理岗位职务，是时代的要求，这对每个人来说，都面临着一次公平的机遇与挑战，我将非常珍惜这次展示自己、煅炼自己的机会，参加煤电公司物资分公司副经理职务的竞聘，勇敢地接受大家的公正的评判。我参加工作年来，先后在原新峰一矿、二矿和物资公司工作，从事过采煤、统计、工资管理、经营管理等工作，当过采煤队材料员、统计科科长、劳资科科长、管理副矿长、物资公司副经理等职，为煤炭能源建设做出了一定的贡献，在此，我衷心的感谢各位领导和全体职工的厚爱。

　　今天，我参加物资分公司副经理职位的竞争，主要基于以下两个方面的考虑：

　　第一方面，我认为自己具备担任副经理的素质。

　　一是有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。始终以“老老实实做人，勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，在多年来的工作和生活中，得到各位领导和同志们的充分肯定。

　　二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。特别是担任物资公司副经理以来，能自觉遵守国家的法律法规，认真学习煤矿工程建设、机电管理和材料管理专业知识，并在多年的实践煅炼中积累了不少工作经验，善于学以致用，扬长避短，创造性的开展工作。

　　三是有办事果断、求真务事的工作作风。几年的物资公司机关工作经历，特别是担任经营副矿长、副经理以来，培养了我办事果断，求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，保障了所分管工作的顺利进行。

　　第二方面，我认为自己具备担任竞聘职位的才能。

　　一是有较高的政治素养。平时注重政治理论知识学习，有坚定的政治立场和较高的政治敏锐性。

　　二是有较丰富的材料管理经验。本人自参加工作年来，长期从事与物资管理有关的工作，对各种矿用材料的性能、质量、价格、入库、出库、使用、管理等环节轻车熟路，积累了较丰富的管理经验。

　　三是有较强的组织与协调能力。任二矿管理副矿长、物资分公司副经理以来，比较注意组织协调能力的培养，由于煤电公司点多面广，加上资金紧张，有时在材料的采购方面存在诸多困难，我们总是想法设法加以克服，确保了矿井所需物资的正常供应，通过近年来的实践煅练，我的组织与协调能力有了很大的提高。

　　四是具有过硬的业务素质。本人长期一直从事材料管理工作，始终坚持专业理论知识及社会主义市场经济理论、生产经营和经济管理知识的学习。在担任物资分公司副经理期间，能够用实践的观念，发展的观点，辨证的分析问题，处理问题，避免工作中的主观性和盲目性，客观地分析实际工作中出现的一系列问题，确保工作的顺利进行。

　　通过理论和实践相结合，从而使我本人的理论知识不断丰富，业务素质不断提高。如果我有幸竞聘成功，我将不负众望，甘当“孺子牛”，努力为领导和同志们办好事、服好务，为煤电公司的物资供应发挥自己的才能。

　　并着重做好以下几方面的工作：

　　第一，认清自己所处的位置，抓好分管工作，牢牢把握公司的发展方向，为公司的发展做好后勤保证。

　　第二，进一步加大材料管理工作力度，提高物资管理水平。一是抓好分管人员作风建设，为干好本职工作提供思想保证;二是抓好分管人员的思想建设，为干好本职工作打好业务基础;三是提高材料人员的管理水平，始终为煤电公司快速发展作好物资供应。

　　第三，竭尽全力，尽物资供应副经理之责，密切关注公司的发展、机制、经营、改革、以及涉及职工切身利益等重大问题。

　　第四，加强责任心，确保材料供应及时准确、物美价廉，以最小的代价获取最大的效益，最大限度地满足煤电公司的快速发展需要。

　　第五，要讲廉政。廉政是做好物资供应部门领导的必备要求。公生明，谦生威。廉洁是为政之本。在廉洁方面，主要是从思想上树立起拒腐防变的长城，严于律己，规范言行。做到慎独、慎权、慎财。要时时刻刻严格约束自己，正确对待和行使手中的权力，一身正气两袖清风，不贪不占，严格按规定程序采购物资，不利用职权在

　　材料采购等问题上为自己谋取个人私利，自觉过好名利关、金钱关、权力关、人情关。第六，加强学习，提高自身综合素质。一方面加强政治理论的学习，不断提高政治理论修养。另一方面学习业务知识，紧跟时代步伐，不断完善自己，使自己更能胜任本职工作。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找